

سال بیست و یکم، شماره ۲۱۷
تیر ۱۴۰۴

بانک سامان
Saman Bank



با حمایت از استعدادهای ایران بهتری می‌سازیم.



وین کارت
Win Card

۵۵۷۸
۲۴۹-۰۷۷۰۲

اسامی ۲۲۰ برنده قرعه کشی بهار وین کارت
۲۰ جایزه یک میلیارد ریالی و ۲۰۰ جایزه صد میلیون ریالی



گروه مالی سامان

بانک سامان

خیابان شریعتی، پایین تر از بزرگراه شهید همت، نبش کوچه اتو بانک، پلاک ۱۰۰۵، برج سامان
تلفن: ۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ نمابر: (داخلی ۳۶۰۶) ۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۲۲-۰۲۱
www.sb24.ir



پروژه الکترونیک سامان کیش

تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به چهارراه پارک وی (جنوب به شمال)، بن بست ترکش دوز، پلاک ۲
تلفن: ۰۲۱-۸۴۳۴۵۰۰۰ نمابر: ۰۲۱-۸۴۰۸۰ مرکز ارتباط با مشتریان: ۰۲۱-۸۸۲۱۹۱۴۰
www.sep.ir



بیمه سامان

تهران، خیابان سیدجمال الدین اسدآبادی، پلاک ۴۳۳
تلفن: ۰۲۱-۸۹۴۳ نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۰۰۲۰۴
www.si24.ir



کارگزاری بانک سامان

تهران، بلوار آفریقا، خیابان ناهید غربی، پلاک ۳۱
تلفن: ۰۲۱-۴۳۰۲۴۰۰۰ نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۷۴۶۸۹
www.samanbourse.ir



صرافی سامان

تهران، خیابان شریعتی، بالاتر از سیدخندان، نبش کوچه اتو بانک، برج سامان
تلفن: ۰۲۱-۲۶۳۰۰۰۰۰ نمابر: ۰۲۱-۲۶۷۲۳۱۰۹
www.samanexchange.com



اعتبارسنجی حافظ سامان ایرانیان

خیابان شریعتی، پایین تر از بزرگراه شهید همت، نبش کوچه اتو بانک، پلاک ۱۰۰۵، برج سامان
تلفن: ۰۲۱-۲۲۳۱۰۰۰۰ نمابر: ۰۲۱-۴۱۷۲۶۰۰۱
www.cr24.ir



خدماتی آفتاب تجارت سامان

تهران، خیابان خالد اسلامبولی (وزراء)، کوچه ۲۰ (شهید رفیعی)، پلاک ۴، طبقه اول
تلفن: ۰۲۱-۴۷۷۰۲۰۰۰ نمابر: ۰۲۱-۴۷۷۰۲۲۲۲
www.aftabts.com



تأمین سرمایه کاردان

تهران، خیابان نلسون ماندلا، خیابان ظفر غربی پلاک ۲۸۱ کد پستی ۱۹۶۸۱۶۳۴۷۷۹۵
تلفن: ۰۲۱-۹۶۶۲۱۱۰۰ نمابر: ۰۲۱-۹۶۶۲۱۱۳۳
www.kardan.ir



کیش سل پارس

تهران، سعادت آباد، ضلع شمال شرقی چهارراه سرو، جنب بانک سامان، پلاک ۷۷
تلفن: ۰۲۱-۸۷۶۴۰ نمابر: ۰۲۱-۲۶۶۵۴۸۰۹
www.samantel.ir



پردازشگران سامان

تهران، محله امانیه، بلوار نلسون ماندلا، خیابان شهید محمد علی رحیمی، پلاک ۴۳
تلفن: ۰۲۱-۲۶۲۹۳۹۴۲ نمابر: ۰۲۱-۲۶۲۹۳۹۴۲
www.samanpr.net



تندر نور

تهران، میدان رسالت، خیابان هنگام، بلوار دلاوران، بین چهارراه آزادگان و تکاوران، پلاک ۳۷۷
تلفن: ۰۲۱-۷۷۴۴۴۴۶۴ - ۰۲۱-۷۷۱۸۲۸۴۴
www.thunder-light.com





سلمان

صاحب امتیاز: بانک سامان
مدیر مسئول: فرشته ضرابیه
سر دبیر: ناصر بزرگمهر
مدیر فنی و هنری: مهدی نجفی

همیشه منتظر آثار شما هستیم

- از دریافت مقالات و دیدگاه‌های صاحب نظران استقبال می‌کنیم.
- از ارسال مطالب چاپ شده در مطبوعات خودداری شود.
- لطفا مطالب منابع در گیومه مشخص شود.
- مقالات ترجمه شده همراه با کپی اصل مقاله ارسال شود.
- مطالب ارسالی پس فرستاده نمی‌شود.
- لطفا مطالب تایپ شده و یا به صورت ایمیل ارسال شود.
- مقالات کوتاه و حداکثر برای ۴ صفحه نشریه تهیه شود.
- عکس و طرح مناسب همراه مقاله ارسال شود.
- عکس نویسنده یا مترجم همراه مقاله باشد.
- پی نوشت و هرگونه توضیح در مورد منابع در انتها قرار گیرد.
- کلماتی که مخفف نوشته می‌شود، یک بار کامل درج شود.
- تیترو سوتیترهای مناسب به وسیله نویسنده مشخص شود.
- مطالب چاپ شده الزاماً نظر رسمی مجله نیست.
- نا حد امکان از کلمات خارجی استفاده نشود و معادل فارسی به کار رود.
- اعداد به صورت عدد ریاضی نوشته شود.
- در نوشتن کلمات از رسم الخط جداسازی استفاده شود.
- از چاپ مقاله با ۲ امضا معذور هستیم.
- مجله در ویرایش و تلخیص مقالات آزاد است.

نشانی اداره مرکزی و مدیریت روابط عمومی

و صدای مشتریان بانک سامان:

تهران، خیابان شریعتی، نیش کوچه اتوبانک، برج سامان

تلفن: ۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ داخلی: ۳۸۴۳ سایت: www.sb24.ir

Email: samanbankmag@gmail.com

نشانی دفتر مجله سامان:

خیابان قائم مقام فراهانی، مقابل خیابان فجر، پلاک ۷۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۴۸۷۹۰ فاکس: ۰۲۱-۸۸۸۳۷۴۸۳

۶	یادداشت سردبیر.....
۹	دانستنی های بانکی.....
۱۰	بانک سامان؛ حامی استعداد های درخشان بنیاد امین آراسته.....
۱۸	تأثیر ترکیب جنسیتی هیئت مدیره در جهت تأمین مالی شرکت ها.....
۲۰	اقتصاد سیاسی عصر تأسیس نخستین بانک ها در ایران.....
۲۲	پادشکنندگی (خلاصه کتاب).....
۲۴	کوله گرد.....
۲۶	تحولات اقتصاد ایران، تیر ۱۴۰۴.....
۳۱	سکوت سازمانی.....
۳۲	اختتامیه جام دوازدهم فوتسال سامان.....
۳۶	مذاکره با انواع مشتریان معترض در شعبه.....
۳۸	بیمه سامان، نخستین و تنها شرکت بیمه ای با صلاحیت دانش بنیان.....
۳۸	برگزاری دهمین سالگرد تأسیس شعبه مرکزی تهران شرکت بیمه سامان.....
۳۹	جهش درآمدی و سودآوری بانک سامان در سال ۱۴۰۳.....
۳۹	بورسیه تحصیلی شرکت بیمه سامان برای ۱۰ رشته تحصیلی ۱۴۰۴.....
۳۹	اقدام مهم بیمه سامان در همراهی با خسارت دیدگان از حوادث جاری.....
۴۰	مهر تأیید سهام داران بر عملکرد بانک سامان در سال ۱۴۰۳.....
۴۲	اهمیت کاربرد Collocations ها.....
۴۴	افتخار آفرینی جهانی بانک سامان با کسب ۵ مدال از جوایز جهانی Stevie 2025.....
۴۵	گفتگو با همکاران شعبه صادقیه.....
۵۰	سپاس رفتار حرفه ای.....
۵۲	کافه تک.....
۵۴	معرفی کتاب.....
۵۵	خاک سرخ.....
۵۶	پرسش و پاسخ.....
۵۸	ایمنی؛ حلقه گمشده در خدمات حمل و نقل درون شهری سازمان ها.....
۶۰	برندگان سور خرداد ماه سامانیوم.....

جنگ یا دفاع مقدس



ناصر بزرگمهر

nbozorgmehr@yahoo.com

به نام او که هر چه بخواهد همان می شود

به نزدیک من صلح بهتر که جنگ
یا مولوی که می فرماید:
چون که بی رنگی اسیر رنگ شد
موسی ای با موسی ای در جنگ شد
چون به بی رنگی رسی کان داشتی
موسی و فرعون دارند آشتی

و حافظ که فرمود:
جنگ هفتاد و دو ملت همه را عذر بنه
چون ندیدند حقیقت ره افسانه زدند

حتی ادبیات جنگی ما نیز صلح طلبانه است و نشانگر اینکه صلح جویی و آرامش طلبی ذات فرهنگی ماست. یکی از نمونه های شاخص شعر جنگ، سروده های قیصر امین پور است، قیصر بواسطه حضور در صحنه، حادثه جنگ هشت ساله را لمس کرده و نسبت به شاعری که جنگ را از رسانه ها دیده است مسلماً درک بهتری دارد، به عنوان نمونه در کنار هزاران شاعر و ادیب فارسی زبان که به فرهنگ ضد جنگ در سرزمین فرهنگ خیز ما توجه کرده اند، چند شعر از مرحوم قیصر امین پور را که با مردم زیسته نقل می کنیم: دردهای من

درد مردم زمانه نیست
مردم زمانه است.

در شب های بمباران ها می سراید:
شب موقع بدی ست
هر شب تمام ما

سلطان محمود از تلخک پرسید: فکر می کنی، چگونه جنگ و نزاع بین مردم آغاز می شود؟
تلخک گفت: ای پدر سوخته، منظورت چیست؟
سلطان گفت: توهین می کنی، سر از بدنت جدا خواهم کرد.
تلخک خندید و گفت: قربانت گردم، جنگ همینگونه آغاز می شود، کسی غلطی می کند و کسی به غلط جواب می دهد.
عبید زاکانی طنز بزرگ ایرانی قصه تلخ شروع جنگ ها و اختلافات را به زبان بسیار ساده و شیرین برای ما به یادگار گذاشته است، اگر بتوانیم از آن درس بگیریم.

متأسفانه با کمی جستجو در تاریخ جهان متوجه می شویم که بشر روزی بدون جنگ و خونریزی را به یاد ندارد. از هابیل و قابیل تا امروز، جدال و کشتار، مساله روز مره و بخشی از زندگی بشر بر روی این کره خاکی بوده است.

همه مردم، از علما و دانشمندان و اهل علم و فضل تا اهل کوچه و بازار نسبت به جنگ و تاثیر جنگ در زندگی نظرات فراوانی داده اند.
هراکلیتوس یونانی در قرن های دور، جنگ را پدر همه چیز می داند.
نیچه آلمانی، جنگ را عصاره تمدن می داند.
جنگ، امروزه، بخشی عظیم از سرمایه حیات بشری است و بزرگترین کارخانجات و عظیمترین بودجه های مادی صرف تهیه ابزار و آلات جنگی می شود.

شاعران بسیاری از بیداد و ویرانگری جنگ نالیده اند،
سعدی علیه الرحمه صلح را بهتر از جنگ می داند؟
اگر پیل زوری و گر شیر جنگ

با چشم های زل زده می بینیم
عفریت مرگ را
کابوس آشنای شب کودکان شهر
هر شب لباس واقعه می پوشد ...

مردی به روی جوی خیابان خم بود
با چشمهای سرخ و هراسان
دنبال دست دیگر خود می گشت.

شاعر تصاویر تلخ و تکان دهنده، از جنگ را با شعر گزارش میکند:

باور کنید
من با دو چشم مات خودم دیدم
که کودکی ز ترس خطر تند می دويد
اما سری نداشت
لختی دگر به روی زمین غلتید
و ساعتی دگر
مردی خمیده پشت و شتابان
سر را به ترک بند دوچرخه
سوی مزار کودک خود میبرد
چیزی درون سینه ی او کم بود.

و یا در شعر "طرحی برای صلح" می گوید:
به امید پیروزی واقعی
نه در جنگ
که بر جنگ!

شعر "خطابه" حماسه‌ای آتشین و ضد جنگ است:
چه باید گفت؟
تا شما را خوش آید، چه باید گفت؟
چگونه تابوت بر شانه عاشقانه بخوانم؟
گیسوان همسر که را بسرایم؟
شگفتا بی غیرتمندان که شما یانید!
مرا به چه می خوانید؟

یکی از منتقدین در باره شعر قیصر نوشته است که او با نمایش ویرانی های جنگ، چهره متجاوز را ترسیم می کند و قدمی به سمت صلح بر می دارد و بدین ترتیب این شاعر ضدجنگ در کنار مردم سرزمینش می ایستد و با شعرش می جنگد، او آرزومند برکندن دشمنی است و می گوید باید اساس دشمنی نابود گردد و دلسوزانه از کلیت انسانی دفاع می کند که حتی شامل حال دشمن نیز می شود:

شهیدی که بر خاک می خفت
چنین در دلش گفت:
اگر فتح این است
که دشمن شکست،
چرا همچنان دشمنی هست؟

قیصر شاعر شاخص شعر جنگ است با این تفاوت که هویت انسانی خود را حفظ کرده است:
ما که این همه برای عشق
آه و ناله ی دروغ می کنیم
راستی چرا
در رثای بی شمار عاشقان
- که بی دریغ -
خون خویش را نثار عشق می کنند
از نثار یک دریغ هم
دریغ می کنیم !

اینکه مفهوم «دفاع» در برابر مفهوم «حمله» بکار گرفته میشود، یعنی ابتدا تهاجم و تجاوز وجود دارد و سپس درمقابل، دفاع مطرح می شود. دفاع واکنشی طبیعی است، کاری که ما در ۸ سال دفاع کردیم، البته این پدیده انسانی و بشر دوستانه را انگیزه های دینی و جهادی نیز حمایت می کنند و به این ترتیب ترکیب «دفاع مقدس» حاصل می آید. این نگاه منتقدانه، یک نگاه جهانی است، که در هر سزمینی می تواند به عنوان الگو مورد استفاده قرار گیرد، از ادبیات آمریکای لاتین تا آفریقای سیاه، از نژاد زرد تا اوکراین، از یوسنی تا غزه امروز، خصوصا که نسل

قیصر امین پور دزفولی بود و مردم هر روز را، در دزفول با غرش موشک شروع می کردند:
شعری برای شهر خودم دزفول
دیدم که باید لفظ ناخوش موشک بکار برد
اما موشک زیبایی شعر مرا میکاست
گفتم شعر من که از خانه های خراب مردم بهتر نیست
و در خانه های خراب و خاک آلود خویش، طلوع صبح را انتظار می کشند.

جوان امروز جهان می بیند که وقتی جنگی در می گیرد، رئیس جمهور و نخست وزیر و ژنرال ها در آن کشته نمی شوند و هزاران کودک غزه است که در خون می غلتند.

نقل قول می کنند که «آبراهام لینکلن» در جنگ های داخلی آمریکا گفته است:

در جنگ اگر اقتصاد کشوری فرو بپاشد، مقامات آن ورشکسته نخواهند شد و هیچ کس، کاخ ریاست جمهوری را مصادره نخواهد کرد.

اگر کشوری به ورطه قحطی و تورم شدید بیفتد، مقامات از فکر گرسنگی زن و بچه شان دیوانه نخواهند شد.

از راه انداختن هیچ دعوایی ترس ندارند، چون کتک ها را کسان دیگری می خورند.

شاعری دیگر که نمی دانم کیست گفته است:

وقتی جنگ آغاز شود،

سیاستمداران گلوله

ثروتمندان نان

و فقیر فرزندش را می دهد

جنگ که پایان می یابد

سیاستمداران دست همدیگر را می فشارند

ثروتمندان قیمت ها را افزایش می دهند

و فقرا سرگردان به دنبال قبر فرزندان خود می گردند.

جنگ ها در همه حال، جز ویرانی و نابودی و مرگ، ارمغان دیگری به همراه خود ندارند، ملت ایران در طول تاریخ چند هزارساله خود، هرگز جنگ افروز نبوده است، اما تاریخ شهادت می دهد که در هر جنگی، از

وجب و جب خاک خود و مردم خود دفاع جانانه کرده است.

سبک جنگ های گذشته و ابزار جنگ کاملاً متفاوت با جنگ های امروزی بوده است، دوران جنگ تن به تن و نیروی انسانی قدرتمند به

پایان رسیده و یا خواهد رسید.

جنگ های امروزی، جنگ های تکنولوژی و جنگ های پنهان و گاهی جنگ های از راه دور است.

جنگ، پیروندارد.

جنگ، داغی بر دل دوطرف است.

جنگ، ضد زندگی است و دیگر هیچ.

مردم از مرگ میهراسند، چون آرزوی فراوان دارند، اما مردم ما همچنان غیرت و شرف ایرانی را حفظ کرده و خواهند کرد.

دوستی می پرسد، آرامش را از کجا بیاوریم، تو آرامش را از کجا می آوری و چرا نمیترسی؟ چرا سفر نمیری؟

می گویم: من هم می ترسم و مثل همه نگران آرزوهای تمام نشدنی هستم! اما زورمیزنم که با مقوله مرگ، عقلانی برخورد کنم، گلهارا آبیاری می کنم و به هرس آنها مشغولم تا بازهم رشد کنند و سبزیمانند. مرگ در

درون ما و یاما، از تولد، زندگی می کند.

مرگ، نزدیکترین حقیقتی است که در اندیشه انسان، خیال و رویا می بافتد، در حالیکه واقعیت محض است و یک پله از حقیقت جلوتر است.

مرگ از معماهای ذهنی آدمی است، که از وقتی فهم براو مستولی می شود، با او همراه می گردد.

برای همه ماسخت و دشوار است که قبول کنیم، روزی مجبوریم، تن را رها کنیم و دل از آنچه که داریم و خصوصاً آنچه که دوست داریم، بکنیم

و سفری به سمت ناشناخته ای که جز حرف های دینی و اخلاقی، چیزی از آن به درستی نمیدانیم آغاز کنیم.

آگزیستانسیالیستها می گفتند، چنان در جهان زندگی کنید که نیازی به آن جهان نداشته باشید، هر چه خوشی میتوانید در این جهان بکنید و هر چه

خوبی میتوانید به جهان هدیه بدهید، چیزی را برای جهان بعدی نگذارید. به زعم سرمدمداران آگزیستیالیست، این نوع زیستن در جهان، ترس

از مرگ را کاهش می دهد.

اما مولانا و بعضی عرفای ایرانی اعتقاد داشتند که زیاده روی در استفاده از لذات دنیا، ترس از مرگ را افزایش می دهد.

نگرش به زندگی و مرگ در ۲ تفسیر معنا شده است.

یکی می گوید، مرگ چیز مهمی نیست، جز اینکه به زندگی پایان می بخشد و تمام.

دیگری می گوید، مرگ، آغاز یک زندگی دیگر است و اگر نبود، زندگی ارزشی نداشت.

این دو تلقی، در ۳ بیت از مثنوی به شیرینی بیان شده است:

آن یکی می گفت خوش بودی جهان

گر نبودی پای مرگ اندر میان

آن دگر گفت ار نبودی مرگ، هیچ

که نیرزیدی جهان پیچ پیچ

خرمنی بودی به دشت افراشته

مهمل و ناکوفته بگذاشته

الان مجدداً روزگار تلخ جنگ است، بخشی از مردم ما هنوز خاطره جنگ ۸ ساله و دفاع مقدس را که در ۳۱ شهریور سال ۱۳۵۹ کلید خورد،

فراموش نکرده اند و هنوز زنده اند و به یاد دارند.

در ۲۳ خرداد ۱۴۰۴، این بار جنگ، با پهپادها، دقیق تر، مارا نشانه گرفتند و تعدادی از عزیز ترین هموطنان ما به شهادت رسیدند.

خیلی از مشاغل فوری تعطیل شدند، بعضی به مرخصی و سفر رفتند، اما همکاران ما در سیستم بانکی و در صف شعب مثل نیروهای اورژانس،

آتش نشان ها، بیمارستان ها، روزنامه نگاران و سایر نیروهای خدماتی، در خدمت مردم ماندند و بازهم هر زمان که نیاز باشد می مانند.

جنگ ۱۲ روزه هم به تاریخ پیوست، اما حضور پر تلاش همه کسانی که در کنار مردم ماندند فراموش نخواهد شد. کارکنان بانک ها و همکاران ما

در سامان، بخشی از این ماندگاری همیشگی است.



دانستنی‌های بانکی

ابزار پوز امکان‌پذیر است.

در صورت گم کردن یا خراب شدن کارت هدیه باید چه کرد؟

کارت هدیه حکم پول نقد را داشته و مشتری باید در حفظ و نگهداری آن کوشا باشد. البته بانک به منظور جلوگیری از متضرر شدن مشتری تمهیداتی نیز در نظر گرفته است، بدین صورت که با مراجعه خریدار اولیه کارت به شعبه و درخواست وی، صدور مجدد کارت هدیه مفقودی تنها به خریدار اولیه کارت با احراز شدن ایشان و سپری شدن برخی شرایط که در دستورالعمل‌ها ذکر شده، امکان‌پذیر است.

کارمزد صدور کارت هدیه چه قدر است؟

کارمزد صدور کارت هدیه بر اساس تعرفه‌های اعلامی بانک مرکزی بوده و از مشتری اخذ می‌شود و در حال حاضر نیز کارمزد صدور آن مبلغ ۴۵/۰۰۰ ریال می‌باشد.

خرد، ویژه و خاص مبلغ ۵۰ میلیون ریال و برای مشتریان کلان مبلغ ۱۰۰ میلیون ریال است.

لازم به توضیح است برای تمامی گروه مشتریان امکان صدور کارت هدیه تا سقف مبلغی ۱۵۰ میلیون ریال در روز امکان‌پذیر است.

هر مشتری چه تعداد کارت هدیه می‌تواند دریافت کند؟

محدودیتی در تعداد کارت هدیه برای تحویل به مشتری وجود ندارد؛ اما سقف مبلغی روزانه برای صدور کارت هدیه برای مشتری نباید بیش از مبلغ ۱۵۰ میلیون ریال باشد.

مبلغ کارت هدیه را از چه راه‌هایی می‌توان خرج کرد؟

از طریق کارت هدیه امکان خرید از تمامی فروشگاه‌های اینترنتی و فروشگاه‌های دارای

بخش دانستنی‌های بانکی، بخش جدیدی از نشریه سامان است که شامل پاسخ به پرسش‌های بانکی متداول و پرطرفدار است که پاسخگوی ابهامات مشتریان خواهد بود. در این صفحه، کارشناسان خبره و متخصص مدیریت بهبود و کیفیت بانک سامان، با اشراف بر آخرین قوانین و فرایندهای بانکی، به پرسش‌های پرتکرار بانکی پاسخ می‌دهند.

شرایط دریافت کارت هدیه چیست؟

کف و سقف مبلغ کارت هدیه چه قدر است؟

کف و سقف هر کارت هدیه بر اساس نوع مشتری متفاوت است که براین اساس کف مبلغ هر کارت هدیه برای مشتری گذری ۱ میلیون ریال و برای سایر مشتریان مبلغ ۵۰۰ هزار ریال می‌باشد.

سقف هر کارت هدیه نیز بر اساس نوع مشتری متفاوت بوده و برای مشتریان گذری،



بانک سامان؛ حامی استعداد های درخشان بنیاد امین آراسته

معرفی بنیاد امین آراسته

حوزه های مختلف اجتماعی و تحصیلی انجام می دهد. شعار بانک سامان، «با شما هستیم»، بازتابی از تعهد این بانک به جامعه و نقش فعال آن در بهبود کیفیت زندگی افراد جامعه است. یکی از محورهای اصلی مسئولیت اجتماعی بانک سامان، حمایت از استعداد های درخشان تحصیلی است. بانک سامان با ایمان به نقش بنیادین آموزش در توسعه پایدار، می کوشد زمینه رشد و شکوفایی دانشجویان مستعد را فراهم آورد. در همین راستا، بانک سامان هر ساله در قالب مسئولیت اجتماعی، از بورسیه های بنیاد امین آراسته حمایت می کند. از سال ۱۳۹۴ تا ۱۴۰۴، در مجموع ۸۳ دانشجو تحت حمایت مالی و تحصیلی این بانک قرار گرفته اند؛ حمایتی که تأثیر مستقیمی بر مسیر علمی و حرفه ای آنان داشته است.

بنیاد امین آراسته به همت خانم پروین آراسته و با حمایت خانواده امین از سال ۱۳۸۸ فعالیت خود را با هدف حمایت از دانش آموزان و دانشجویان مستعد کم برخوردار به صورت رسمی آغاز کرده و در این سال ها همواره کوشیده است با برنامه ها و طرح های حمایتی خود به توانمندسازی و موفقیت جوانان این مرز و بوم کمک کند. بنیاد امین آراسته فعالیت خود را به حمایت تحصیلی از محصلین کم برخوردار محدود نکرده است، بلکه مأموریت اصلی و بنیادی خود را توانمندسازی و اشتغال این محصلین قرار داده و در این راستا برنامه ها و طرح های مختلفی را اجرا کرده است. تاکنون بیش از ۲۰۰۰ دانش آموز و دانشجو مستعد کم برخوردار با کمک امین آراسته توانسته اند از بهترین دانشگاه های ایران فارغ التحصیل شوند و نزدیک به ۷۰ درصد این عزیزان هم اکنون مشغول به کار هستند.

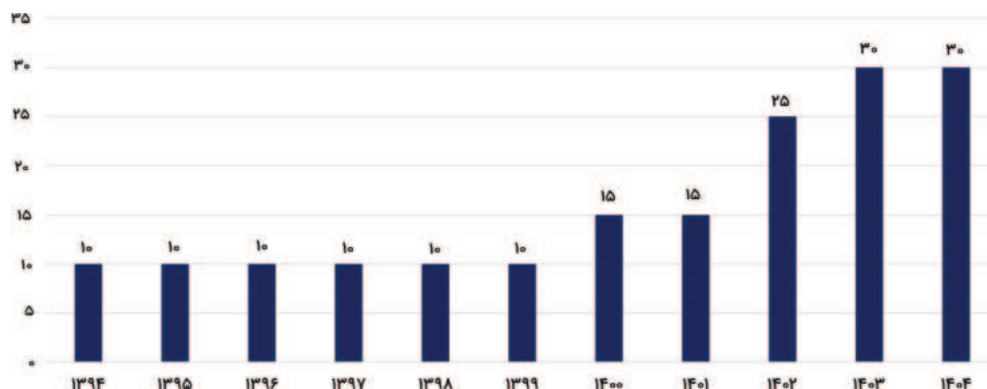
حمایت بانک سامان از استعداد های درخشان کم برخوردار در قالب

مسئولیت اجتماعی

بانک سامان در راستای مسئولیت اجتماعی خود، فعالیت های متعددی را در

تعداد بورسیه های حمایت شده توسط بانک سامان در هر سال

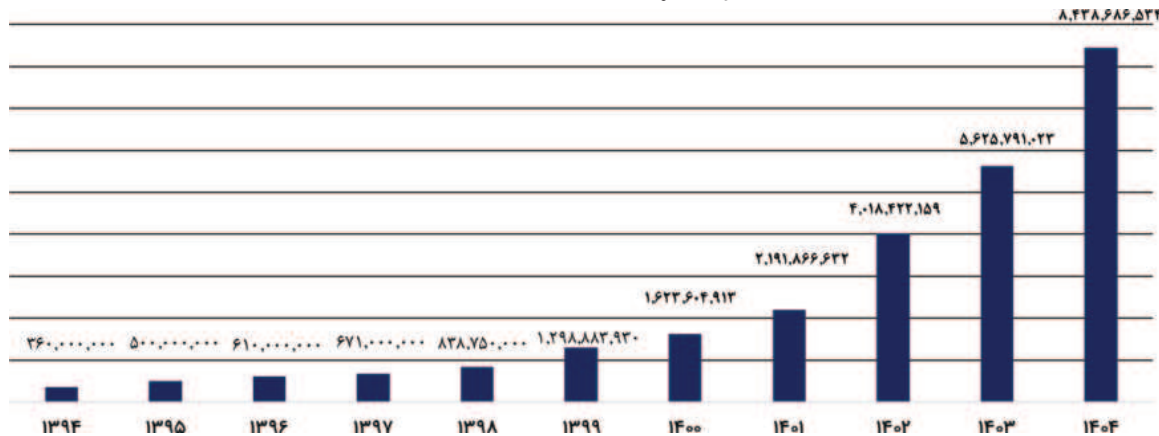
تعداد بورسیه های مورد حمایت بانک سامان از سال ۱۳۹۴ تا ۱۴۰۴ در نمودار زیر نمایش داده شده است:



* هر بورسیه ممکن است چند سال مورد حمایت قرار گرفته باشد.

میزان حمایت سالانه بانک سامان

میزان حمایت بانک سامان از سال ۱۳۹۴ تا ۱۴۰۴ در نمودار زیر آورده شده است:



* اعداد به ریال است. جمع کل کمک بانک سامان مبلغ ۲۶,۱۷۳,۰۰۵,۱۸۱ ریال است.

حمایت‌های تحصیلی بانک سامان

حمایت‌های بانک سامان از دانشجویان تحت پوشش بنیاد امین آراسته شامل موارد زیر است:

- پرداخت کمک هزینه ماهانه
- تهیه لوازم التحریر
- خرید تلفن همراه و لپ‌تاپ
- تأمین هزینه‌های درمانی
- تأمین هزینه‌های دوره‌های آموزشی و توانمندسازی

وضعیت فعلی بورسیه‌های بانک سامان

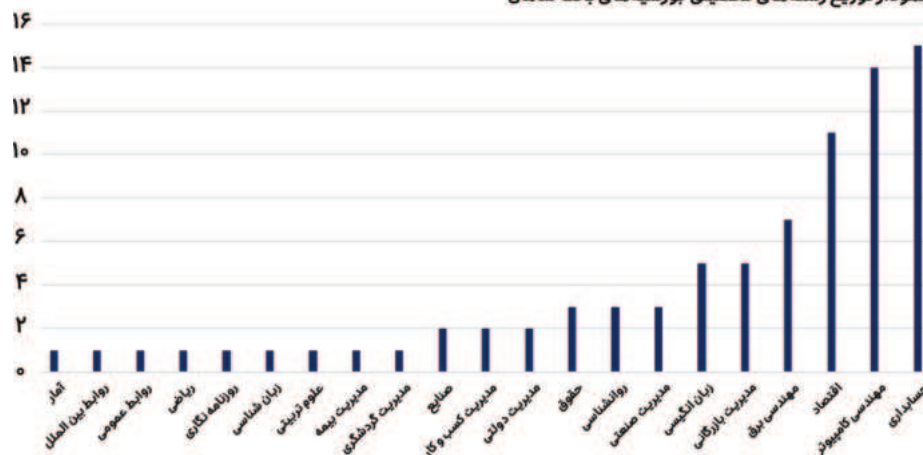
از بین ۸۳ نفر، ۵۷ نفر (۶۹٪) فارغ‌التحصیل شده و ۲۶ نفر (۳۱٪) همچنان دانشجو و در حال تحصیل هستند.

وضعیت تحصیلی	تعداد
فارغ‌التحصیل	۵۷
دانشجوی در حال تحصیل	۲۶

جنسیت بورسیه‌های بانک سامان

از بین ۸۳ نفر، ۵۳ نفر (۶۴٪) خانم و ۳۰ نفر (۳۶٪) آقا می‌باشند.

نمودار توزیع رشته‌های تحصیلی بورسیه‌های بانک سامان



مقطع تحصیلی دانشجویان بورسیه‌های بانک سامان

از بین ۸۳ نفر بورسیه، اکثریت (۵۴٪) دارای مدرک کارشناسی هستند.

مقطع تحصیلی	تعداد
کاردانی	۶
کارشناسی	۴۴
کارشناسی ارشد	۳۲
دکتری	۱

توزیع رشته‌های تحصیلی بورسیه‌های بانک سامان

از بین ۲۱ رشته تحصیلی بورسیه‌ها، رشته‌های حسابداری، مهندسی کامپیوتر و اقتصاد به ترتیب بیشترین فراوانی را دارند.

۲	معلم، مشاور درسی و داور ژورنال	۸
۳	کارمند مخابرات، کارمند بیمه، کارمند دبیرخانه، وزارت دفاع، حسابدار و مسئول دفتر	۱۶
۴	فروشنده، مدیر فروش و رسانه‌های اجتماعی	۶
۵	گرافیکست، روزنامه‌نگار و مترجم	۵
۶	وکیل	۲
۷	کارشناس منابع انسانی	۴
۸	شغل آزاد	۷

وضعیت اشتغال بورسیه‌های تحت حمایت بانک سامان

از میان ۸۳ نفر دانشجویان بورسیه بانک سامان، در حال حاضر ۷۶٪ مشغول به کار و ۱۳٪ در حال تحصیل هستند.

وضعیت اشتغال	تعداد
شاغل	۶۳
دانشجو	۱۳
فاقد شغل	۷

* تنها ۷ نفر (۸٪) از بورسیه‌شدگان در حال حاضر مشغول به کار نیستند؛ شامل ۲ سرباز امریه، ۳ مادر با فرزند زیر ۲ سال، یک نفر در حال پذیرش دانشگاهی در کانادا و یک نفر تازه فارغ‌التحصیل که در انتظار مدرک موقت و جویای کار است.

وضعیت شغلی بورسیه‌های بانک سامان پس از حمایت

وضعیت شغلی بورسیه‌های بانک سامان پس از حمایت در ۸ دسته به شرح جدول زیر تقسیم می‌شود:

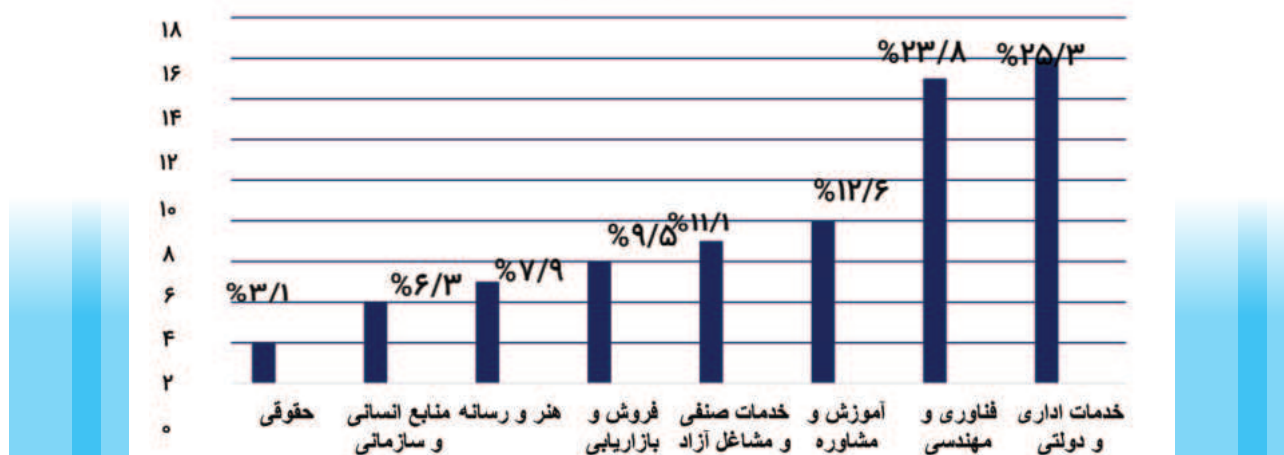
ردیف	شغل فعلی بورسیه	تعداد
۱	مهندس برق، مهندس کامپیوترتر، برنامه‌نویس، مدیریت صنعتی، طراح سایت و مدیر سایت	۱۵

حوزه خدمات اداری و دولتی (۲۵.۳٪) است و سپس، مشاغل حوزه فناوری و مهندسی (۲۳.۸٪) در جایگاه دوم قرار دارد.

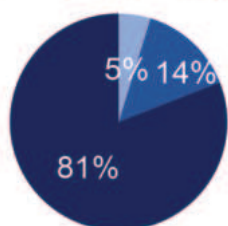
توزیع موقعیت‌های شغلی بورسیه‌های بانک سامان

در بین ۶۳ نفر بورسیه‌های شاغل، بیشترین سهم مربوط به شغل‌های

دسته‌بندی شغلی بورسیه‌های شاغل



توزیع شغل بورسیه‌ها بر حسب سطوح سازمانی



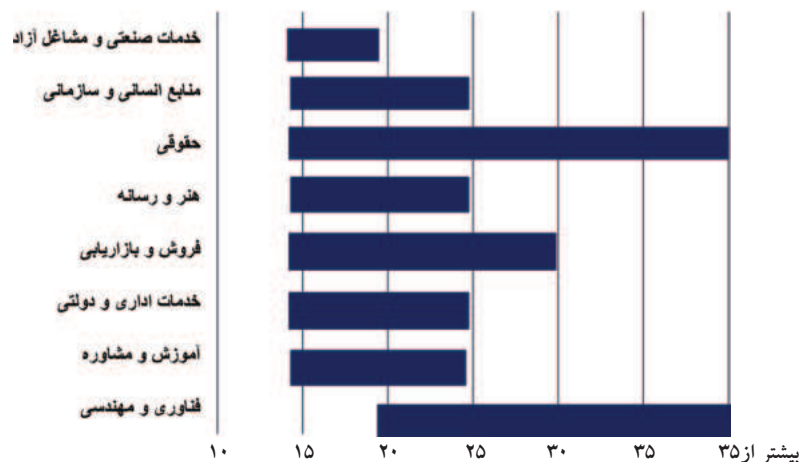
سطوح شغلی بورسیه‌های شاغل مورد حمایت بانک سامان

کارشناس فنی: در بین ۶۳ نفر بورسیه‌های شاغل، بیشترین افراد یعنی ۵۱ نفر (۸۱٪) در سطح کارشناسی/عملیاتی قرار دارند.
مدیران میانی: ۹ نفر (۱۴٪) نیز در سطح میانی مشغول به کار هستند.
مدیران عالی: تعداد ۳ نفر (۵٪) در سطح مدیریت عالی فعالیت دارند.

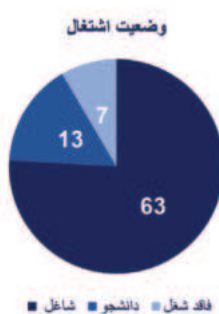
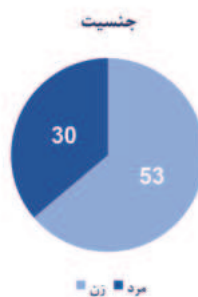
■ مدیران عالی ■ مدیران میانی ■ اجرایی

بازه حقوقی ماهانه بورسیه‌های شاغل مورد حمایت بانک سامان
 به شرح نمودار پیش رو است که مبلغی بین ۱۵ الی بیش از ۳۵ میلیون تومان است.

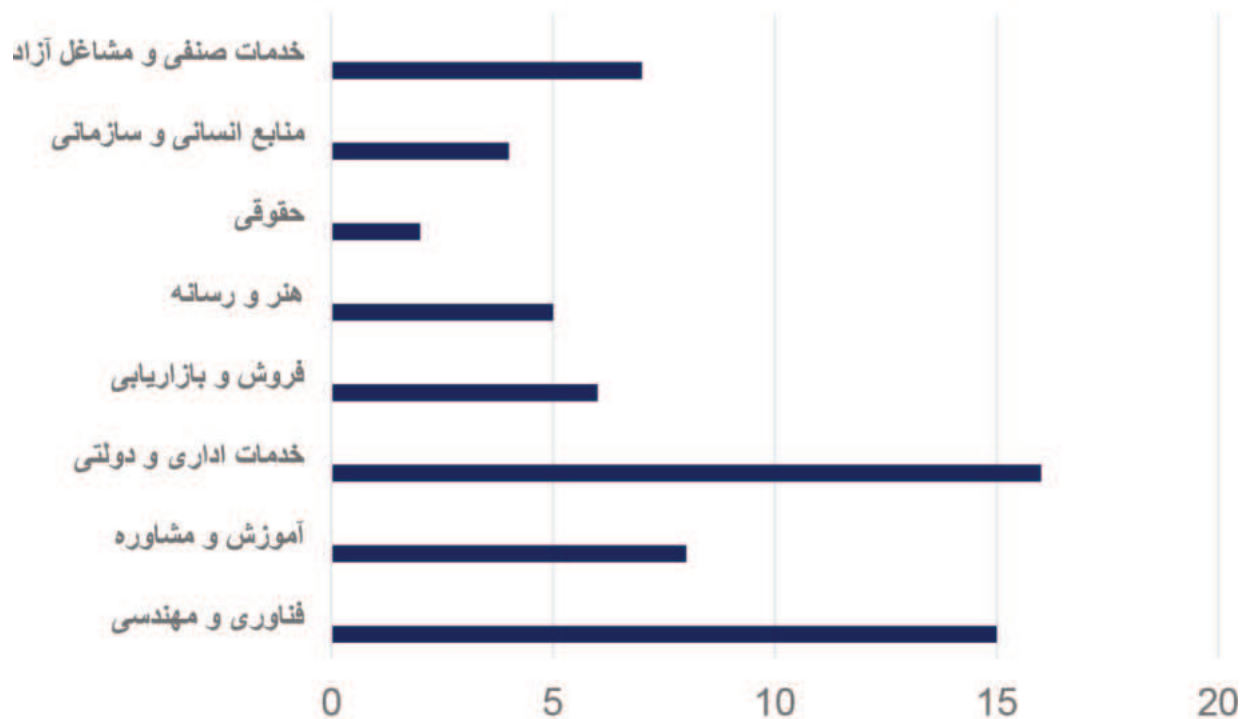
میانگین حدودی حقوق ماهانه بورسیه‌های شاغل



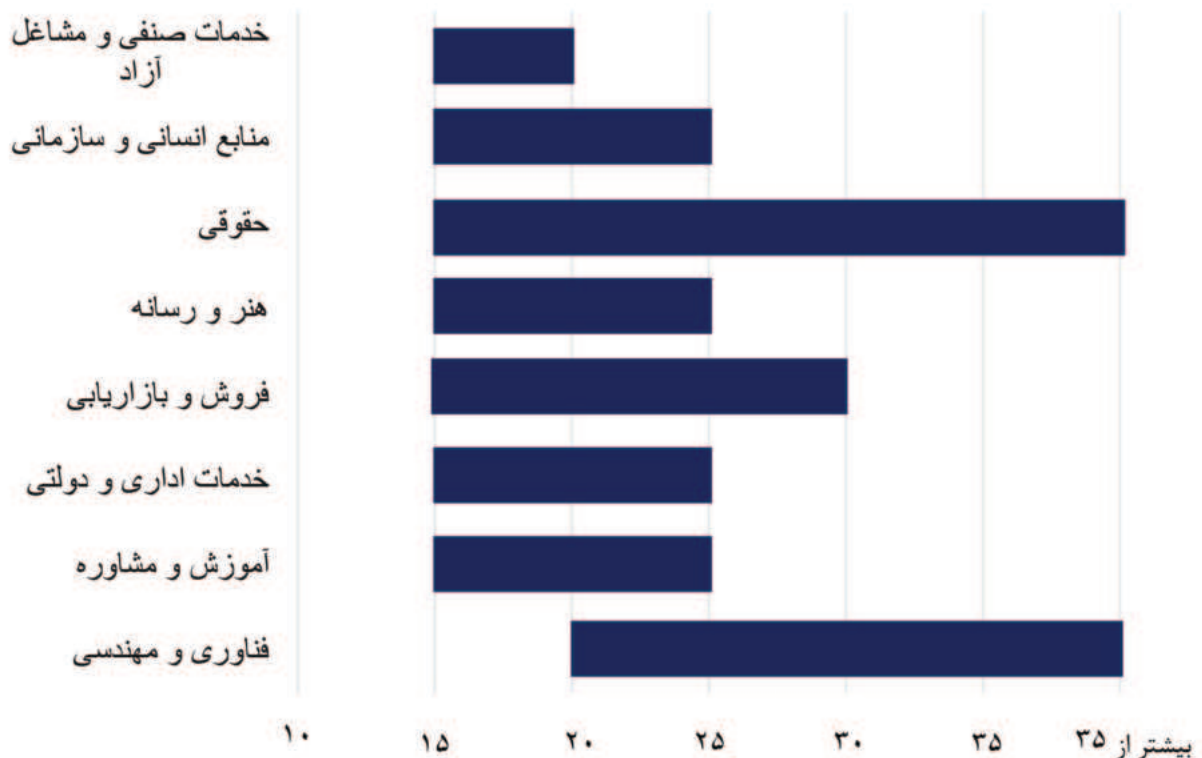
وضعیت تحصیلی و شغلی بورسیه‌های مورد حمایت بانک سامان در یک نگاه



دسته بندی شغلی بورسیه‌های شاغل



میانگین حقوق ماهانه بورسیه‌های شاغل



حمایت بانک سامان در تجهیز و راه اندازی مرکز توانمندسازی خرم آباد
بانک سامان در راستای راه اندازی شعبه خرم آباد بنیاد امین آراسته، تجهیزات زیر را اهدا کرده است:

ردیف	تاریخ	تجهیزات اهدایی	تعداد اهدایی
۱	۱۴۰۲/۰۳/۲۹	کامپیوتر msi	۶
۲	۱۴۰۲/۰۵/۲۲	دستگاه اسکنر	۱
۲		دستگاه فتوکپی	۱
۴		دستگاه فکس	۱
۵		دستگاه پرینتر HP	۱
۶		صندلی اداری	۳۴
۷		میز اداری	۲
۸	۱۴۰۳/۰۴/۲۴	کامپیوتر msi	۱۵

عکس های مرکز توانمندسازی خرم آباد



بودجه بازسازی ساختمان خانه مشق امین

خانه مشق امین یکی از بناهای تاریخی و فرهنگی چشم‌نواز شهر یزد است که به همت مرحوم حسین امین برای تحصیل دانش‌آموزان مستعد کم‌برخوردار

اختصاص یافت. دانش‌آموزان و دانشجویان بسیاری در این مرکز آموزش دیده‌اند. خانه مشق امین به دلیل قدمت و عدم رسیدگی مناسب، کاربری اجرایی خود را از دست داده بود. در عکاسی‌های زیر میزان آسیب مشخص است.



با کمک بانک سامان، خانه مشق امین بازسازی شد و شعبه بنیاد امین آراسته در یزد افتتاح شد.

با توجه به خسارت‌هایی که به بافت خانه‌ی مشق امین وارد شده بود و امکان استفاده از آن به عنوان شعبه بنیاد امین آراسته نبود، در سال ۱۴۰۳



تأثیر اجتماعی حمایت‌های بانک سامان

تأثیر اجتماعی حمایت‌های بانک سامان از دانشجویان تحت پوشش بنیاد امین آراسته به شرح زیر است:

پرورش نیروی انسانی متخصص برای آینده کشور
کاهش نابرابری آموزشی

حمایت از دانشجویان مستعد کم‌برخوردار: با تأمین هزینه‌های تحصیل برای ۸۳ دانشجو، بانک سامان امکان ادامه تحصیل برای کسانی را فراهم کرده است که به دلیل مشکلات اقتصادی از آموزش عالی بازمانده بودند. افزایش دسترسی زنان به تحصیلات عالی (۵۳ زن از ۸۳ نفر): در شرایطی که موانع اجتماعی یا اقتصادی ممکن است برای زنان بیشتر باشد، بانک سامان نقش فعالی در کاهش نابرابری جنسیتی در آموزش ایفا کرده است.

تداوم حمایت تا فارغ‌التحصیلی: برخلاف حمایت‌های مقطعی، حمایت پایدار به دانشجویان فرصت داده تا مسیر تحصیلی خود را با آرامش ادامه دهند.

تمرکز بر رشته‌های کاربردی و موردنیاز بازار: حمایت از دانشجویان برخی رشته‌های مانند حسابداری، کامپیوتر و اقتصاد به این معناست که فارغ‌التحصیلان می‌توانند سریع‌تر وارد بازار کار شده و استقلال اقتصادی پیدا کنند.

سخن پایانی

حمایت بانک سامان از استعدادهای درخشان بنیاد امین آراسته، فرصتی ارزشمند برای دانشجویان کم‌برخوردار فراهم کرده تا بدون دغدغه مالی مسیر تحصیل و شکوفایی علمی خود را ادامه دهند. این سرمایه‌گذاری نه تنها موجب کاهش نابرابری آموزشی و ارتقای سطح علمی کشور شده، بلکه بستری برای اشتغال و پیشرفت حرفه‌ای فارغ‌التحصیلان مهیا کرده است. نقش این حمایت‌ها در توسعه پایدار و تربیت نیروی متخصص، تأثیری ماندگار بر آینده کشور خواهد داشت.

پرورش نیروی انسانی متخصص برای آینده کشور

بانک سامان با اقدامات زیر به پرورش نیروی انسانی متخصص برای آینده کشور کمک کرده است:

حمایت هدفمند بانک سامان: حمایت بانک سامان بیشتر مربوط به رشته‌هایی است که بازار کار مناسبی دارند و دانشجویان بعد از فارغ‌التحصیلی و حتی حین تحصیل می‌توانند مشغول بکار شوند.

دوره‌های توانمندسازی: برخی از بورسیه‌ها در دوره‌های مختلف توانمندسازی شرکت خواهند کرد تا بتوانند برای ورود به بازار کار آماده شوند.

حمایت تحصیلی از دانشجویان نخبه: با حمایت از دانشجویانی که مستعد هستند شرایط تحصیل و موفقیت آن‌ها را در آینده فراهم می‌کند و این دانشجویان به نیروی انسانی متخصص برای آینده ایران تبدیل خواهند شد. آمار ۷۶ درصدی بورسیه‌های بانک سامان که شاغل هستند گویای مؤثر بودن این حمایت است.

کاهش نابرابری آموزشی

بانک سامان با اقدامات زیر فرصت برابر آموزشی برای محصلین فراهم کرده است:

پرداخت تدریجی اقساط ماهانه

در اپلیکیشن موبایلت





تأثیر ترکیب جنسیتی هیئت مدیره در جهت تأمین مالی شرکت‌ها



آرش آذین فر

مقدمه

پژوهش‌های آکادمیک به طور گسترده بر شناسایی عوامل مؤثر بر تصمیمات مالی مدیران عامل و سایر مدیران ارشد متمرکز است. عوامل بسیاری بر تصمیمات مالی مدیران تأثیرگذار است که این عوامل در یک دسته‌بندی کلی به دو دسته عوامل داخلی و خارجی تقسیم‌بندی می‌شوند. به استثناء عوامل برون‌زا و خاص شرکت، تصمیمات تأمین مالی شرکت بر اساس ویژگی‌های رفتاری مدیران شکل می‌گیرد. تصمیمات مدیران ارشد عموماً تحت تأثیر طیفی از سوگیری‌های شناختی است. اعتماد بیش از حدی که سوگیری شناختی است که نقش تعیین‌کننده‌ای در تصمیمات مالی دارد. یکی از مهم‌ترین تصمیمات متخذه توسط مدیران شرکت‌ها، تصمیمات تأمین مالی است. اولین تئوری ساختاریافته در مورد تصمیمات تأمین مالی شرکت، قضیه معروف مودی لیانی - میلر است که اشاره می‌کند در غیاب هزینه‌های مبادله و اصطکاک بازار، شرکت‌ها باید به طور مطلوب تأمین مالی بدهی را انتخاب کنند. در مقابل، تئوری علامت‌دهی، بیان می‌کند که مدیران نسبت به سرمایه‌گذاران به اطلاعات بیشتری در مورد شرکت دسترسی دارند.

از این رو، در بازار با اطلاعات نامتقارن، مدیران ارزش واقعی شرکت را می‌دانند. اقدامات و سیاست‌های اتخاذ شده توسط شرکت به طور ناقص این اطلاعات را به بازار منتقل می‌کند. از این نظر، سیاست تقسیم سود شرکت، برنامه‌های تأمین مالی و پروژه‌های سرمایه‌گذاری، در میان سایر معیارها، اطلاعاتی را که قبلاً توسط مدیران به صورت خصوصی نگهداری می‌شد، به سرمایه‌گذاران علامت می‌دهند. از سوی دیگر، پژوهش‌های دانشگاهی به طور فزاینده‌ای به تأثیر تنوع هیئت‌مدیره و سایر جنبه‌های حاکمیت شرکتی بر ماهیت و کیفیت فرایند تصمیم‌گیری در شرکت‌ها توجه می‌کنند. بسیاری از پژوهش‌های پیشین معتقدند که عدم تقارن اطلاعاتی بین سهام‌داران و مدیریت را می‌توان توسط هیئت‌مدیره کاهش داد. یکی از مهم‌ترین تصمیماتی که مدیران در طول مدیریت خود اتخاذ می‌کنند، تعیین تأمین منابع مالی مورد نیاز جهت طرح‌های سرمایه‌گذاری است. تنوع جنسیتی در هیئت‌مدیره می‌تواند بر تصمیمات مالی و عملیاتی تأثیر بسزایی داشته باشد، چرا که زنان از لحاظ اخلاقی و فرهنگی دارای تفاوت‌های معناداری با مردان هستند که این امر می‌تواند در تصمیمات آن‌ها نمود پیدا کند. تصمیم‌گیری در خصوص نحوه تأمین مالی، یکی از مهم‌ترین وظایف مدیران شرکت‌ها است.

این تصمیمات می‌تواند تأثیرات قابل توجهی بر عملکرد و ارزش شرکت داشته باشد. بیش اطمینانی به تمایل مدیران به توانایی‌ها و مهارت‌های خود و همچنین دست‌کم گرفتن ریسک‌ها و چالش‌ها اشاره دارد. مدیران بیش از حد مطمئن ممکن

است تمایل به سرمایه‌گذاری بیش از حد در پروژه‌های پرریسک داشته باشند. این موضوع می‌تواند منجر به افزایش بدهی شرکت و در نهایت ورشکستگی آن شود. با عنایت به مراتب یاد شده می‌توان گفت بیش اطمینانی مدیران می‌تواند بر تصمیمات مالی شرکت‌ها اثرگذار باشد، مخصوصاً در مواقعی که مدیران ارشد تصمیم به تأمین مالی از طریق منابع خارجی می‌گیرند یا سعی در استفاده از ساختارهای مالی پیچیده‌تر می‌کنند. بیش اطمینانی ممکن است به تصمیم‌گیری‌های پر ریسک بینجامد که می‌تواند منجر به نتایج مالی نامطلوب برای شرکت شود. از سوی دیگر، تنوع جنسیتی در هیئت‌مدیره ممکن است به بالابردن کیفیت تصمیم‌گیری‌ها و کاهش احتمال خطا به واسطه تعدیل بیش اطمینانی کمک کند. افزایش تنوع جنسیتی در هیئت‌مدیره می‌تواند افق‌های گسترده‌تری از دیدگاه‌ها و تجربیات را به ارمغان بیاورد که به این ترتیب، کیفیت بررسی و تصمیم‌گیری‌های مالی را افزایش می‌دهد.

انواع تأمین مالی از لحاظ نوع منبع

علی‌رغم تمامی انتقادات مطرح علیه صورت‌های مالی، این صورت‌ها همچنان به‌عنوان یکی از مهم‌ترین منابع اطلاعاتی سرمایه‌گذاران و طیف وسیعی از ذی‌نفعان شرکت‌ها مورد استفاده قرار می‌گیرند. مدیران به سبب وجود انگیزه‌های مختلف تلاش می‌کنند که با دست‌کاری در صورت‌های مالی عملکرد خود را پوشش دهند. باین حال دست‌کاری در صورت‌های مالی موجب می‌شود که این صورت‌ها حاوی اطلاعات قابل اتکا و به‌موقع نباشند و گمراهی سرمایه‌گذاران و دیگر کاربران صورت‌های مالی را به همراه خواهد داشت.

کاهش کیفیت صورت‌های مالی به دلیل اقدامات مدیریت شرکت‌ها، موجب افزایش عدم تقارن اطلاعاتی می‌شود. عدم تقارن اطلاعاتی به وجود اطلاعات محرمانه بین مدیران و سایر ذی‌نفعان شرکت‌ها برمی‌گردد. در واقع در صورتی که مدیران حاوی اطلاعات بیشتری نسبت به سایر ذی‌نفعان شرکت‌ها باشند، گفته می‌شود که در شرکت عدم تقارن اطلاعاتی وجود دارد. یکی از مهم‌ترین نتایج وجود عدم تقارن اطلاعاتی در شرکت، کاهش کیفیت صورت‌های مالی است. هرچه کیفیت صورت‌های مالی در سطح پایین‌تری قرار داشته باشد، تصمیم‌گیری‌های مالی و عملیاتی ذی‌نفعان شرکت‌ها می‌تواند به سمت تصمیمات غیربهینه سوق پیدا کند. در واقع صورت‌های مالی باکیفیت می‌بایست حاوی ویژگی‌های قابلیت اتکا و مربوط بودن باشند. صورت‌های مالی که از قابلیت اتکا کافی برخوردار نباشند نمی‌توانند مبنایی برای تصمیم‌گیری‌های مالی و اقتصادی قرار گیرند چرا که به‌منظور اتخاذ تصمیم‌گیری‌های مالی و اقتصادی و استفاده از فرصت‌های

سرمایه‌گذاری نیازمند اطلاعات قابل اتکا است. به دلیل وجود هزینه‌های نمایندگی و تضاد منافع موجود بین مدیران و ذی‌نفعان، شرکت‌ها قابلیت اتکا صورت‌های مالی همواره مورد تردید قرار گرفته می‌شود.

در واقع مدیران با دست‌کاری در صورت‌های مالی موجب کاهش قابلیت اتکا صورت‌های مالی را فراهم می‌آورند. سرمایه‌گذاران و ذی‌نفعان شرکت‌ها نیز همواره نگران دست‌کاری‌های مدیران در صورت‌های مالی هستند و به همین منظور نیز مکانیسم‌های نظارتی بسیاری در این سال‌ها جهت نظارت بر عملکرد مدیران ایجاد گردیده است. مدیران خودشیفته، بازده پروژه‌های سرمایه‌گذاری‌هایشان را بیش از حد برآورد می‌کنند و تمایل بیشتری به سرمایه‌گذاری دارند. در نتیجه آنان همیشه تئوری سلسله‌مراتبی را رعایت نمی‌کنند. زمانی که مدیران بازده سرمایه‌گذاری‌هایشان را در سطح بالایی ارزیابی می‌کنند، آنها در خصوص تجزیه و تحلیل درآمدهای با سهام‌داران محافظه‌کارتر می‌شوند و بیشتر تمایل دارند که بدهی را نسبت به بدهی کاهش دهند.

مدیران دارای بیش اطمینانی، سرمایه‌گذاری بیشتری می‌کنند و همچنین به سرمایه‌گذاری در پروژه‌های بلندمدت نسبت به پروژه‌های کوتاه‌مدت بیشتر علاقه‌مند هستند. مدیران دارای بیش اطمینانی، قراردادهای کوتاه‌مدت را ترجیح می‌دهند و مدیران منطقی قراردادهای بلندمدت را در اولویت قرار می‌دهند. اگر مدیران دارای بیش اطمینانی منابع داخلی کافی برای سرمایه‌گذاری داشته باشند و سازوکارهای نظارتی نظیر حاکمیت شرکتی و بازار سرمایه مشخص نباشد، آنها به صورت ذاتی بازده پروژه‌های سرمایه‌گذاری‌هایشان را بیشتر برآورد می‌کنند. اگر منابع داخلی کافی نداشته باشند، آنها تمایلی به انتشار سهام جدید ندارند چرا که ارزش سهام خود در بازار را کمتر از حد واقعی می‌دانند. در نتیجه سرمایه‌گذاری‌های خود را محدود می‌کنند. بیش اطمینانی مدیران می‌تواند مشکلات کم‌وبیش سرمایه‌گذاری ایجاد نماید، به‌ویژه در بازارهایی که مکانیسم‌های حاکمیت شرکتی خارجی و داخلی مناسبی ایجاد نگردیده است.

بیش اطمینانی

افراد خودشیفته انسان‌هایی شناخته می‌شوند که نسبت به خود حس بسیار مثبت ولی شکننده‌ای دارند. این چنین افرادی نیاز به تحسین بیش از حد دارند ولیکن احساس آنها نسبت به خود بسیار شکننده است. آنها تقریباً همیشه نیاز به تحسین و توجه دارند و البته انگیزه‌های زیادی نیز برای به‌دست آوردن تشویق دیگران دارند.

تأثیر بیش اطمینانی بر تصمیمات تأمین مالی شرکت

برخی مطالعات پیشین نشان می‌دهد که بیش اطمینانی مدیران اغلب با برداشتهای مغرضانه همراه است و در نتیجه منجر به تصمیمات تأمین مالی بهینه نمی‌شود. باین حال، اگر بیش اطمینانی همیشه برای ارزش شرکت مضر است، این سؤال مطرح می‌شود که چرا شرکت‌ها، مدیران بیش از حد مطمئن را استخدام می‌کنند؟ این مسئله به عنوان "معمای مدیر بیش از حد مطمئن" شناخته می‌شود. تأثیر حضور زنان در هیئت‌مدیره بر رابطه بین بیش اطمینانی مدیران و تصمیمات تأمین مالی شرکت مورد توجه فراوانی در مطالعات اخیر قرار گرفته است. حضور زنان در هیئت‌مدیره می‌تواند به عنوان یک عامل مهارکننده عمل کند که ممکن است بیش اطمینانی مدیران را کاهش دهد و در نتیجه تصمیم‌گیری‌های مالی شرکت را بهبود ببخشد. یکی از دلایلی که مطرح می‌شود این است که زنان تمایل به ارزیابی دقیق‌تر ریسک و اتخاذ رویکردهای محتاطانه‌تر در تصمیم‌گیری‌های مالی دارند. این مسئله می‌تواند به کاهش تمایلات ریسک‌پذیر مدیران بیش اطمینان منجر شود و تصمیمات مالی متعادل‌تری اتخاذ شود. علاوه بر این، حضور زنان در هیئت‌مدیره ممکن است به افزایش تنوع دیدگاه‌ها و تجربیات منجر شود که امکان بررسی جامع‌تر پیشنهادها تأمین مالی و استراتژی‌های سرمایه‌گذاری را فراهم می‌آورد. این تنوع می‌تواند به ایجاد تعادل و کاهش تأثیر تصمیم‌گیری‌های بیش از حد متمرکز در دست یک مدیر بیش اطمینان کمک کند. همچنین، زنان در هیئت‌مدیره

ممکن است ارتباطات و شبکه‌های متفاوتی داشته باشند که می‌تواند منابع جدید اطلاعاتی و دیدگاه‌های تازه را وارد فرایند تصمیم‌گیری کند. این موضوع نه تنها می‌تواند بیش‌های گوناگونی را به مباحث مالی بیاورد، بلکه می‌تواند به پرسش و ارزیابی دقیق‌تر پیشنهادهای مدیریتی و خط‌مشی‌های پیشنهادی کمک کند.

بیش اطمینانی و سرمایه‌گذاری‌های شرکت

بیش اطمینانی یک رفتار غیرمنطقی است که هنگام تصمیم‌گیری‌های تجاری مدیران تمایل به اظهار و نمایش آن دارند. اقتصاددانان معتقدند نماینده‌ها معمولاً رفتار منطقی دارند. ولیکن بر اساس بسیاری از مطالعات تجربی روان‌شناختی نشان می‌دهند که برخی مردم هنگام ارزیابی مهارت‌هایشان اغراق می‌کنند. به بیانی دیگر، برخی مردم درگیر بیش اطمینانی هستند. برخی مردم فکر می‌کنند که بیش از حد متوسط عاقل هستند. نقش رهبری مدیران در افزایش بیش اطمینانی آنان مؤثر است چرا که آنان حق کنترل شرکت را دارند. به بیانی دیگر، مدیران هنگامی که به سمت مدیرعامل ارتقا پیدا می‌کنند، بیش اطمینانی آنان افزایش پیدا می‌کند. برخی مطالعات پیشین نشان می‌دهد که بیش اطمینانی مدیران هنگام تصمیمات سرمایه‌گذاری، به مشکلات بیش سرمایه‌گذاری یا کم سرمایه‌گذاری منجر می‌شود.

سخن آخر

مدیران با بیش اطمینانی تمایل دارند از بدهی بیشتری در ساختار سرمایه شرکت‌های خود استفاده کنند. این بدان معناست که این مدیران به توانایی‌های خود در مدیریت و سودآوری شرکت بیش از حد اطمینان دارند و در نتیجه، برای تأمین منابع مالی به جای استفاده از منابع داخلی یا انتشار سهام جدید، بیشتر به استقراض و بدهی روی می‌آورند. این رفتار می‌تواند به دلیل اعتقاد مدیران به توانایی بازپرداخت بدهی‌ها از طریق عملکرد بهتر شرکت در آینده باشد، اگرچه ممکن است با افزایش ریسک مالی و مشکلات احتمالی در بازپرداخت بدهی‌ها همراه باشد. مدیران بیش اطمینان تمایل دارند تصمیمات تأمین مالی ریسک‌پذیرتری بگیرند، مانند اتکای بیشتر به بدهی به جای سرمایه یا انتخاب پروژه‌های سرمایه‌ای با ریسک بالا.

آنان تصور می‌کنند که می‌توانند با عملکرد خود، ارزش شرکت را حتی در شرایط نامطلوب افزایش دهند. از سوی دیگر، مطالعات مختلفی وجود دارد که نشان می‌دهد مدیران بیش اطمینان گرایش دارند که در مواقع فرصت‌های رشد، از تأمین مالی بدهی استفاده کنند و زمانی که شرکت‌ها دارای نقدینگی بیشتری هستند، احتمال تصمیم‌گیری برای سرمایه‌گذاری‌های پریسک بیشتر است و تنوع جنسیتی هیئت‌مدیره منجر به تضعیف رابطه مثبت بین بیش اطمینانی مدیران و تصمیمات تأمین مالی است. به عبارت دیگر، حضور اعضای هیئت‌مدیره با جنسیت‌های مختلف باعث کاهش اعتماد به نفس بیش از حد مدیران می‌شود و رابطه مثبت بین بیش اطمینانی مدیران و تصمیمات تأمین مالی را تضعیف می‌کند. این تنوع به نوعی تعادل و کنترل بیشتری در فرایند تصمیم‌گیری وارد می‌کند، زیرا دیدگاه‌ها و تجربیات مختلفی را در نظر می‌گیرد که می‌تواند به ارزیابی دقیق‌تر و جامع‌تری از ریسک‌ها و فرصت‌ها منجر شود.

در نتیجه، شرکت‌ها ممکن است کمتر به استقراض و بدهی متکی شوند و استراتژی‌های مالی متعادل‌تری را انتخاب کنند. حضور زنان در هیئت‌مدیره می‌تواند به عنوان یک عامل مهارکننده عمل کند که ممکن است بیش اطمینانی مدیران را کاهش دهد و در نتیجه تصمیم‌گیری‌های مالی شرکت را بهبود ببخشد. به عنوان مثال، می‌تواند کمیته‌های مالی مستقل و متشکل از اعضای هیئت‌مدیره با دیدگاه‌ها و تخصص‌های متنوع تشکیل دهند تا تصمیمات به‌دقت بررسی و ارزیابی شود. همچنین، استفاده از مشاوران مالی خارجی و اعمال مکانیزم‌های کنترل داخلی قوی‌تر می‌تواند به جلوگیری از تأثیرات منفی بیش اطمینانی کمک کند. مدیران باید به ارزیابی دقیق ریسک‌های مرتبط با بدهی‌ها بپردازند و از پیش‌بینی‌های محافظه‌کارانه‌تری استفاده کنند تا از به‌وجود آمدن مشکلات احتمالی در بازپرداخت بدهی‌ها و افزایش ریسک مالی جلوگیری شود.



اقتصاد سیاسی عصر تأسیس نخستین بانک‌ها در ایران

امین زمردی |

سیستم بانکی در ایران، مانند بسیاری از نهادهای مدرن، تحت تأثیر عوامل داخلی و خارجی در دوران قاجار شکل گرفت. این نوشتار کوتاه بر آن است با استفاده از منابع مختلف و بدون این که وارد جزئیات شود طی چند بخش، روند شکل‌گیری بانکداری در ایران را تا تأسیس اولین بانک‌های مدرن بررسی کند. این مقاله با نگاهی به اوضاع و احوال اقتصاد ایران و تأکید بر نقش ناصرالدین‌شاه که دوران طولانی حکمرانی وی مصادف بود با اوج نزاع استعماری بریتانیا و روسیه تزاری، در پی یافتن پاسخ این پرسش است که بانک به مثابه یک محصول وارداتی، ماحصل نیاز و تقاضای نیروهای اقتصادی داخلی بود یا ابزاری در دست استعمارگران برای بسط و تثبیت هژمونی خود در ایران.

۱- پیش‌زمینه تاریخی تأسیس بانک‌ها در ایران

پیش از شکل‌گیری بانک‌های مدرن، امور مالی و پولی در ایران عمدتاً بر عملکرد صراف‌ها و مراکز تجاری استوار بود. طبق روایت رودی مته در تاریخ پول در ایران، صرافان نقشی کلیدی در مبادلات پولی و تأمین مالی تجار و حکومت داشتند. آنها وظیفه انتقال پول، نگهداری سپرده‌ها و صدور حواله‌ها را بر عهده داشتند. در دوره صفویه و زندیه، صرافان به عنوان نهادهای غیررسمی بانکی عمل می‌کردند. فقدان نظام مالی منسجم و یکپارچه در این دوران، سرمایه‌گذاری بلندمدت را دشوار می‌کرد و مانع از انباشت سرمایه مؤثر می‌شد.

۲- اقتصاد ایران در قرن نوزدهم: رشد، سکون یا انحطاط؟

قرن نوزدهم میلادی برای اقتصاد ایران دوره‌ای پرچالش و متأثر از عوامل داخلی و خارجی بود. این دوران که عمدتاً با حکومت قاجاریه مصادف است، شاهد تغییراتی در ساختار اقتصادی کشور بود، اما این تغییرات بیشتر به رکود و وابستگی انجامید تا رشد و توسعه. بررسی آثار چارلز عیسوی، فریدون آدمیت، عباس امانت، اصغر شمیم و دیگران نشان می‌دهد که اقتصاد ایران در این قرن بیشتر در مسیر سکون و انحطاط حرکت می‌کرد تا رشد پایدار. اقتصاد ایران در این دوره کشاورزی‌محور و سنتی بود و فاقد نهادهای اقتصادی مدرن مانند بانک‌ها، شرکت‌های صنعتی یا زیرساخت‌های مناسب حمل‌ونقل. چارلز عیسوی در "اقتصاد ایران" توضیح می‌دهد که تولید و تجارت همچنان بر پایه روش‌های قدیمی انجام می‌شد و دولت نه تنها در تقویت زیرساخت‌های اقتصادی موفق نبود، بلکه به دلیل ضعف مالی به امتیازدهی به خارجی‌ها روی آورد.

ویژگی‌های اصلی اقتصاد ایران در این قرن شامل موارد زیر بود:

برتری کشاورزی سنتی: تولیدات کشاورزی مانند گندم، جو، پنبه و تریاک مهم‌ترین منابع اقتصادی بودند، اما بهره‌وری پایین و روش‌های سنتی مانع از رشد این بخش می‌شد.

نقش پررنگ صرافان و تجارت غیررسمی: به دلیل نبود بانک‌های داخلی، صرافان وظایف بانکی مانند وام‌دهی و انتقال پول را انجام می‌دادند.

محدودیت در صنایع و تولیدات داخلی: صنایع دستی مانند قالی‌بافی و پارچه‌بافی در برخی مناطق رونق داشتند، اما ورود کالاهای اروپایی موجب رکود صنایع داخلی شد. تسلط بازرگانان خارجی و امتیازات استعماری: دولت قاجار امتیازات اقتصادی متعددی به روسیه و بریتانیا داد که موجب وابستگی بیشتر اقتصاد کشور شد.

برای تحلیل عمیق‌تر اقتصاد ایران در عصر تأسیس نخستین بانک‌ها، لازم است تا موارد زیر مورد تدقیق قرار گیرد:

الف) عوامل رکود و انحطاط

طبق تحلیل عباس امانت در "قبله عالم"، از اواسط قرن نوزدهم، اقتصاد ایران بیش‌ازپیش تحت نفوذ بریتانیا و روسیه قرار گرفت. امتیازاتی مانند رویتز (۱۸۷۲) به

خارجی‌ها داده شد که کنترل بسیاری از منابع اقتصادی ایران را به دست آنها سپرد. هر چند امتیاز رویتز لغو گردید، اما زمینه ساز امتیاز استعماری تأسیس بانک شاهنشاهی شد که از نظر اهمیت به هیچ وجه کمتر از امتیاز اولیه نبود.

اصغر شمیم در "ایران در دوره سلطنت قاجار" اشاره می‌کند که دولت قاجار به دلیل ناکارآمدی مالیاتی و هزینه‌های گزاف دربار، از جمله هزینه مسافرت‌های شاه به فرنگ در دوره ناصری مجبور به دریافت وام از کشورهای خارجی شد. این وام‌ها که با بهره‌های بالا (هر چند نه به میزان نرخ بهره‌های رایج در جامعه) یا به مثابه رشوه به دربار پرداخت می‌شد اقتصاد ایران را به جای رشد، به سمت وابستگی بیشتر کشاند.

ایران در مقایسه با کشورهای غربی فاقد شبکه‌های حمل‌ونقل مناسب بود. چارلز عیسوی توضیح می‌دهد که نبود راه‌آهن و جاده‌های مناسب، هزینه‌های حمل‌ونقل را بالا برده و تجارت داخلی و بین‌المللی را محدود می‌کرد. باین وجود، تجار اروپایی و روس که بینه اقتصادی بسیار قوی‌تری از رقبای ایرانی خود داشتند می‌توانستند از پس این هزینه‌ها برآیند و به تدریج بازار کالاهای مصرفی داخل را از آن خود کردند. ورود کالاهای ارزان‌قیمت اروپایی باعث تعطیلی بسیاری از صنایع سنتی ایران شد. فریدون آدمیت در "اندیشه ترقی" اشاره می‌کند که برخی روشنفکران ایرانی، مانند امیرکبیر، تلاش کردند با تأسیس کارخانه‌های داخلی این روند را متوقف کنند، اما پس از قتل امیرکبیر، این اصلاحات ناتمام ماند.

ب) نشانه‌های محدود رشد اقتصادی

اگرچه رکود و وابستگی ویژگی‌های اصلی اقتصاد ایران در قرن نوزدهم بود، اما در برخی موارد نشانه‌هایی از تغییر و توسعه دیده می‌شد:

توسعه کشت تریاک و افزایش صادرات: در برخی دوره‌ها، صادرات تریاک به هند و چین رشد کرد و درآمدزایی داشت.

توسعه نسبی صنایع دستی: قالی‌بافی ایرانی به بازارهای جهانی راه یافت و به عنوان یکی از معدود صنایع موفق باقی ماند.

ایجاد برخی اصلاحات اقتصادی محدود: تلاش‌هایی مانند تأسیس کارخانه‌های کوچک در دوره امیرکبیر نشان از آگاهی از ضرورت مدرنیزاسیون داشت، اما این اقدامات پایدار نماندند.

بررسی شواهد نشان می‌دهد که اقتصاد ایران در قرن نوزدهم بیشتر در مسیر رکود و وابستگی حرکت می‌کرد تا رشد و توسعه. هرچند برخی نشانه‌های رشد مانند افزایش صادرات تریاک یا تولید قالی وجود داشت، اما سلطه اقتصادی خارجی، ضعف دولت، ناکارآمدی در اصلاحات و تخریب صنایع داخلی موجب شد که ایران در مقایسه با کشورهای صنعتی‌شده، در مسیر انحطاط قرار بگیرد.

به‌طورکلی، قرن نوزدهم دوره‌ای از رکود اقتصادی، افزایش نفوذ بیگانگان و تضعیف توان تولیدی ایران بود که زمینه‌ساز بحران‌های اقتصادی و اجتماعی در اوایل قرن بیستم شد.

۳- ناصرالدین‌شاه

ناصرالدین‌شاه قاجار (حکومت: ۱۸۴۸ تا ۱۸۹۶) یکی از طولانی‌ترین دوران سلطنت را در تاریخ ایران داشت. شخصیت او ترکیبی از اقتدار، خودکامگی، تجددگرایی سطحی و محافظه‌کاری سنتی بود. این ویژگی‌ها تأثیر عمیقی بر نوع حکمرانی او، روابطش با روشنفکران، دولت‌های خارجی و مجتهدین داشت. از همین رو، درک و

شناخت نسبی از شاه می‌تواند کلیدی برای فهم چگونگی پیدایش بانک در ایران باشد.

۱-۳- خودکامگی و تمرکز قدرت

ناصرالدین‌شاه به حکومت مطلقه اعتقاد داشت و خود را «ظل الله» می‌دانست. اصغر شمیم در «ایران در دوره سلطنت قاجار» اشاره می‌کند که شاه قدرت را در دربار و شخص خود متمرکز کرده و اجازه مشارکت به هیچ گروهی را نمی‌داد. دیوان‌سالاری ایران تحت نفوذ شاه و اطرافیان او قرار داشت و رشوه‌خواری، فساد و بی‌کفایتی از ویژگی‌های اصلی نظام حکومتی بود.

۲-۳- علاقه به تجدد اما بدون اصلاحات واقعی

ناصرالدین‌شاه به تقلید از غرب علاقه داشت اما اصلاحات را تنها در حد سطحی و ظاهری می‌پسندید. او دستور داد برخی نهادهای جدید مانند دارالفنون تأسیس شود، اما به اصلاحات اساسی در نظام مالی، قضایی و سیاسی کشور بی‌توجه بود. عباس امانت در «قبله عالم» توضیح می‌دهد که او گرچه تحت تأثیر اندیشه‌های ترقی‌خواهانه قرار داشت، اما ترس از دست دادن قدرت، مانع اجرای اصلاحات بنیادین می‌شد.

۳-۳- سرکوب آزادی خواهان و منتقدان

ناصرالدین‌شاه علاقه‌ای به حضور روشنفکران در عرصه سیاست نداشت و آنها را تهدیدی برای اقتدار خود می‌دید. همین روحیه را می‌توان مانعی برای پیدایش کارآفرینان سیاسی و اقتصادی طی نیم قرن حکمرانی شاه دانست. فریدون آدمیت اشاره می‌کند که شاه با چهره‌های اصلاح‌طلبی مانند میرزا ملکم خان، میرزا حسین خان سپهسالار و دیگران روابط پرتنش داشت. او گرچه گاهی به نظرات آنها گوش می‌داد، اما در نهایت هرگونه اصلاحات اساسی را سرکوب می‌کرد.

برخلاف برخی پادشاهان اروپایی که در این دوره با روشنفکران همکاری کردند، ناصرالدین‌شاه آنها را تهدیدی برای اقتدار خود می‌دانست و کمتر به توصیه‌های آنها توجه می‌کرد. در نتیجه، ایران نتوانست اصلاحات سیاسی و اقتصادی گسترده‌ای را تجربه کند.

۴-۳- نفوذ غیرقابل انکار روسیه و انگلستان در دربار شاه

سیاست خارجی ناصرالدین‌شاه تحت نفوذ دو قدرت بزرگ آن زمان، یعنی روسیه و بریتانیا، قرار داشت. او که از قدرت این کشورها بیم داشت، تلاش می‌کرد با دادن امتیازات اقتصادی، حمایت آنها را جلب کند. شاید شاه به دنبال حفظ تمامیت ارضی ایران بود و از تجربیات تلخ دوره شکست‌های نظامی (گلستان، ترکمانچای و چندین بار اشغال جنوب ایران از سوی انگلیس به بهانه‌های مختلف) بیم داشت. به هر حال، این سیاست منجر به تشدید رقابت‌های استعماری روسیه و انگلیس در ایران شد. به‌ویژه انگلیس که ایران را حائلی در برابر روسیه تزاری در برابر هندوستان می‌دانست.

۵-۳- سفرهای پرهزینه به اروپا

ناصرالدین‌شاه نخستین پادشاه ایرانی بود که به اروپا سفر کرد. او در سه سفر خود (۱۸۷۳، ۱۸۷۸ و ۱۸۸۹) تحت تأثیر تجملات غرب قرار گرفت و تلاش کرد برخی از جنبه‌های مدرنیزاسیون را در ایران اجرا کند، اما عملاً این سفرها تأثیر خاصی بر توسعه ایران نداشتند. عباس امانت در «قبله عالم» اشاره می‌کند که این سفرها بیشتر برای ارضای کنجکاوی شاه و نمایش شکوه شخصی او بود تا یک برنامه اصلاحی واقعی.

۴- پیامدهای اقتصادی امتیازات به خارجی‌ها

واگذاری امتیازات اقتصادی باعث وابستگی شدید اقتصاد ایران شد. اعتراضات عمومی، به‌ویژه در ماجرای امتیاز تنباکو (۱۸۹۰)، نشان داد که مردم و علما با نفوذ اقتصادی بیگانگان مخالف هستند. لغو این امتیاز با فتوای میرزای شیرازی نشان داد که نفوذ خارجی‌ها می‌تواند تبعات جدی سیاسی برای شاه داشته باشد. با این حال، مقایسه ماجرای تنباکو و امتیاز تأسیس بانک شاهنشاهی آشکار می‌کند که عموم مردم و علمای عظام درک درستی از چیستی بانک و اهمیت نظام پولی نداشتند زیرا در ابتدای امر هیچ اعتراضی به این امر صورت نگرفت و اعتراضات در این موضوع به تدریج و پس از گذر زمان شکل گرفت و افزایش یافت.

شخصیت ناصرالدین‌شاه تأثیر عمیقی بر مسیر حکمرانی ایران گذاشت. خودکامگی، تجمل‌گرایی، علاقه به تجدد سطحی و وابستگی به خارجی‌ها باعث شد که ایران در دوره او به جای رشد واقعی، بیشتر درگیر بحران‌های داخلی و وابستگی اقتصادی شود.

روابط او با روشنفکران تنش‌آلود، با دولت‌های خارجی وابسته و با مجتهدین محتاطانه بود. سیاست‌های او در نهایت زمینه‌ساز نارضایتی گسترده‌ای شد که با ترورش به اوج خود رسید و سرآغازی برای تحولات بعدی، از جمله انقلاب مشروطه شد.

۵- تأسیس بانک در ایران: ضرورت اقتصادی یا طرح استعماری؟

تأسیس بانک در ایران یکی از موضوعات مهم اقتصادی دوران قاجار بود که بین دو دیدگاه قرار داشت:

- یک ضرورت اقتصادی برای مدرنیزاسیون کشور
 - ابزاری در دست استعمار برای حفظ منافع انگلستان و بعدتر روسیه
- بررسی این مسئله نیازمند تحلیل دو جنبه مهم است: نیاز ایران به بانکداری مدرن و نفوذ استعمار در اقتصاد ایران.

در قرن نوزدهم، اقتصاد ایران به شدت سنتی و متکی بر نظام صرافی بود. چارلز عیسوی توضیح می‌دهد که نبود یک نهاد مالی رسمی، مشکلات زیادی در گردش پول، اعطای وام، تجارت خارجی و جمع‌آوری مالیات ایجاد کرده بود.

الف) ضعف نظام پولی و صرافی: نبود بانک باعث شده بود که صرافان نقش اصلی را در نظام پولی ایفا کنند، اما آنها دارای منابع مالی محدودی بودند و نمی‌توانستند تأمین مالی گسترده‌ای انجام دهند. نبود پول کاغذی و یک سیستم مالی مطمئن، تجارت را دشوار می‌کرد.

ب) نیاز به سرمایه‌گذاری و اصلاح مالیاتی: نبود بانک‌های مدرن مانع سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها، صنایع و تجارت می‌شد. دولت قاجار به شدت دچار بحران مالی بود و بانک می‌توانست به جمع‌آوری بهتر مالیات کمک کند.

ج) رشد تجارت و نیاز به سیستم اعتباری: با افزایش تجارت خارجی، تجار ایرانی نیاز به یک سیستم بانکی داشتند که بتواند اعتبار، حواله و وام‌های بلندمدت را فراهم کند. در نتیجه، ایران واقعاً نیازمند یک نظام بانکی بود که بتواند اقتصاد کشور را از وضعیت سنتی خارج کند و به رشد تجاری و مالی کمک کند.

درحالی‌که نیاز به بانکداری مدرن غیرقابل انکار بود، اما شکل‌گیری اولین بانک‌های ایران با نفوذ مستقیم استعمار، به‌ویژه انگلستان همراه شد.

مآخذ:

- اقتصاد ایران در قرن نوزدهم، احمد سیف، نشر چشمه، چاپ اول، زمستان ۱۳۷۳، نسخه پی‌دی‌اف
- اندیشه ترقی و کومت قانون عصر سپهسالار، فریدون آدمیت، انتشارات خوارزمی، تهران، چاپ دوم ۲۵۳۶ شاهنشاهی
- ایران بین دو انقلاب، یرواند آبراهامیان، مترجمان کاظم فیروزمند، حسن شمس آبروی، محسن مدیر شانه چی، نشر مرکز، چاپ شانزدهم ۱۳۹۱
- ایران در دوره سلطنت قاجار، علی اصغر شمیم، شرکت چاپ و انتشارات علمی، چاپ دوم ۱۳۷۰
- تاریخ اقتصادی ایران (عصر قاجار)، چارلز عیسوی، ترجمه یعقوب آژند، نشر گستره، چاپ اول تابستان ۱۳۶۲، نسخه پی‌دی‌اف
- تاریخ بانک شاهنشاهی ایران، مظفر شاهی، تهران: پژوهشکده پولی و بانکی، ۱۳۸۷
- تاریخ پول در ایران: از صفویه تا پایان قاجار/ رودی مته، ویلم فلور، پاتریک کلاویون؛ مترجم جواد عباسی، تهران: نامک، ۱۴۰۲
- عصر بی‌خبری یا تاریخ امتیازات ایران، ابراهیم تیموری، شرکت نسبی اقبال و شرکا
- قبله عالم: ناصرالدین‌شاه قاجار و پادشاهی ایران/ عباس امانت؛ ترجمه حسن کامشاد، تهران: نشر کارنامه، مهرگان ۱۳۸۳، چاپ هشتم

منبع:

وبسایت پول‌نامه؛ مرجع تخصصی پول و امور بانکی





پادشکنندگی (خلاصه کتاب)

انسیم نیکلاس طالب

از خودش ممکنه شکست سنگین تری بخوره، مثلاً اینکه وجهش توی جامعه شطرنج بازا خراب بشه، ذهن اون شکننده خواهد بود. شب موقع خواب باید تا صبح به سقف خیره بمونه و حتی موقع تمرین به سختی می‌تونه تمرکز خودش رو حفظ کنه.

● وقتی که تو ثروتمند بشی، ترس از دست دادن داراییت از حس بدست آوردن ثروت بیشتر پیشی می‌گیره، یعنی تو از اینکه ده هزار دلار از دست بدی بیشتر می‌ترسی تا اینکه بخوای ده هزار دلار بیشتر بدست بیاری. بنابراین زندگی رو تحت نوعی ترس روانی ادامه می‌دی.

● به انسان ثروتمند توسط دارایی‌های خودش زندانی و کنترل میشه. خواب شبش رو از دست می‌ده، هورمون‌های استرسش افزایش پیدا می‌کنن، حتی حس شوخ طبعی اش رو از دست می‌ده.

● وقتی این ترس از دست دادن از ذوق بدست آوردن بیشتر می‌شه، به شکست کوچیک می‌تونه توی ذهن ما تبدیل به یه فاجعه بشه و بهمون القا کنه که قراره تمامی چیزایی که بدست آوردیم رو به زودی از دست بدیم.

● پس اولین قدم برای پادشکننده شدن اینه که از نظر روانی روی خودمون برای شکست‌های احتمالی کار کنیم. چرا؟ به خاطر اینکه با اولین اتفاق غیر منتظره از هم نپاشیم.

● هر روز صبح که خواب پا می‌شی تصور کن که همه دارایی‌های خودت رو از دست دادی، همه چیز رو! و این فرایند رو به طور کامل تا آخر ماجرا برای خودت تصویر کن. اگه این تمرین رو هر روز انجام بدی در واقع می‌تونی نقاط ضعف خودت رو پیدا کنی و اونا رو بپوشونی. بعد می‌تونی از توی تخت بلند شی و روزت رو در حالی شروع کنی که دیگه خبری از نقاط منفی توی ذهنت نیست. اون روز حتی اگه یه اتفاق بد و غیر منتظره برات بیوفته دیگه اینطور نیست که روانت متلاشی بشه و واکنشت این خواهد بود که: می‌تونست خیلی بد تر از این باشه! مثل اون چیزی که صبح داشتی تصور می‌کردی!

سه مدل آدم توی این دنیا وجود داره: آدم‌های شککننده، آدم‌های منعطف و آدم‌های پادشکننده.

انسان شککننده مثل شمعی می‌مونه که با وزش اولین باد غیرمنتظره توی مسیرش خاموش می‌شه. اینجور آدم‌ها تو مواجهه با سختی‌ها به شدت آسیب می‌بینن و روزای بدی رو می‌گذرونن. به انسان منعطف مثل یه مشعل با سوخت کافی می‌مونه. اگه باد شدید و غیرمنتظره‌ای بهش برسه شاید شعله‌ش برای مدت کوتاهی کم بشه اما وقتی که باد عبور کنه، شعله اون به حال قبل خودش بر می‌گرده. اما انسان پادشکننده، مثل یه بوته‌زار شعله‌ور می‌مونه، وزش باد هیچوقت نمی‌تونه شعله اون رو خاموش کنه، بلکه برعکس، بهش شدت می‌ده.

انسان‌های پادشکننده یک شوک یا اتفاق بد رو فقط تحمل نمی‌کنن، بلکه از اون سود می‌برن. یک انسان پادشکننده رو میشه به هیدرا (hydra) توی اسطوره‌های یونان باستان تشبیه کرد. وقتی به هیدرا حمله می‌شد و یکی از سرهایش قطع می‌شد، اون به جاش دو تا سر جدید در می‌آورد.

همه ما می‌تونیم طرز فکرمون توی زندگی رو شبیه هیدرا بکنیم و پادشکننده بشیم، اگه سه تا تمرین رو توی زندگی روزمره‌مون وارد کنیم. این تمرین‌ها به ما کمک می‌کنن که شب‌ها در آرامش کامل بخوابیم در حالیکه مطمئنیم هر اتفاقی که بیفته نه تنها می‌تونیم از پشش بر بیایم بلکه می‌تونیم ازش سود ببریم.

تمرین شماره یک: نقطه ضعف‌ها رو بپوشون.

● شما می‌تونید از طریق پرسیدن یه سؤال ساده از خودتون، پادشکننده بودن یا نبودنتون رو آزمایش کنید:

● آیا من نقاط مثبت بیشتری نسبت به نقاط منفیم دارم؟ آیا می‌شه نسبت به چیزی که از دست می‌ره بیشتر بدست آورد؟

● اگه یه بازیکن شطرنج احساس کنه با بازی کردن با یه بازیکن سطح پایین تر

● جالبه که اینجوری و با این نگاه حتی اون اتفاق بد و غیر منتظره می تونه حتی تبدیل به یه موفقیت کوچیک توی ذهنت بشه. بنابراین به جای اینکه از نظر روانی بهم بریزی می تونی توی آرامش با مشکل رو به رو بشی و به جلو حرکت کنی.

● طالب می گه زمانی که به عنوان یه تردید کار می کرده، یعنی شغلی که توی اون موفقیت تا حد زیادی به اتفاق های پیش بینی نشده بستگی داره و روح و روان آدم رو توی خودش غرق می کنه، اون سراغ همین تمرین ذهنی می رفته، یعنی تصور می کرده که خیلخه خب امروز قراره بدترین اتفاق ممکنه براش رخ بده، نتیجهش چی بود؟ اینکه بقیه روز براش شبیه به یه امتیاز می شد.

● زمانی که شما از نظر ذهنی خودتون رو برای روبه رو شدن با رویدادهای تلخ این دنیا آماده کنید، دیگه اتفاق های غیرمنتظره نمی تونن روی شما تاثیر منفی بذارن.

● بر عکس اون چیزی که توی کتاب هایی مثل راز یا قدرت مثبت اندیشیدن گفته می شه، تمرین کردن شکست در مقایسه با تصور کردن زندگی ایده آل و بدون مشکل، در واقع شما رو بیشتر مثبت، شکرگزار و با انگیزه می کنه.

با تمرین روبه رو شدن با شکست شما نقاط ضعف خودتون رو پیدا می کنید و می تونید روی اونا کار کنید و کمتر از بی نظمی و بی قاعدگی و استرس این دنیا وحشت خواهید داشت که خودش اتفاق خوبییه چون برای پادشکننده بودن فقط هدف این نیست که مثلا ترست از استرس کم بشه، بلکه باید اصلا به دنبال استرس بری.

تمرین شماره ۲: دنبال استرس خوب بگرد.

● استرس تو جای درست و به میزان کافی نه تنها انرژی آدم رو نمی گیره بلکه برای آدم انرژی خلق می کنه و به جای اینکه آسیب بزنه، باعث رشد بیشتر میشه. اما اون استرسی که باعث افزایش تمرکز، افزایش انرژی و رشد بیشتر میشه، استرس خوب نام داره.

● وقتی بعد از یه پرواز طولانی و خسته کننده برای یه تمرین کوتاه به باشگاه بری، در واقع داری استرس بیشتری به بدنت وارد میکنی ولی انگار احساس می کنی که حس بهتری نسبت به لحظه ای که از هواپیما پیاده شدی داری. این همون استرس خوبه.

● اگه به طور مرتب به دنبال استرس خوب باشی، رابطه خودت با استرس رو تغییر می دی چرا که داری استرس رو به رشد خودت وصل می کنی و تو به جایی میرسی که وقتی به اتفاق ناگهانی رخ بده به جای اینکه از استرس فرار کنی می تونی بهش تکیه کنی.

● یه تجربه شخصی برای رسیدن به استرس خوب می تونه تمرین های اینتروال باشه، به شرطی که حداقل سه بار در هفته انجام بشه. حالا اینتروال ها چه به وسیله دویدن انجام بشن، چه دوچرخه سواری یا شنا کردن فرقی نداره.

● حدود ۳ دقیقه گرم کنید، یک دقیقه با تمام توان بدوید، ۲ دقیقه استراحت کنید، دوباره همین کار رو تکرار کنید، بعد استراحت برای بار سوم، یک دقیقه دویدن با تمام توان و دو دقیقه استراحت و در نهایت حرکت کششی.

● تاثیر مثبت تمرین های اینتروال خیلی زود خودش رو نشون خواهد داد. انگار که توی همون لحظه یه نفر دکمه ری ست مغز آدم رو زده باشه و بدنت پر از انرژی و تازگی خواهد شد.

● اما تاثیرات مثبت همونجا متوقف نمی شن. تمرینات اینتروال باعث رشد بیشتر میتوکلندری درون سلول ها میشن، یعنی بخش هایی که توی بدن مسوول تولید انرژی هستن و این به بدن شما اجازه می ده که انرژی بیشتری تولید و ذخیره کنه و در نتیجه ضربان قلبتون کاهش پیدا کنه. مقدار کمی استرس خوب می تونه تاثیرات مثبت زیادی داشته باشه.

● از فعالیت های فیزیکی دیگه ای که می تونن تاثیرات مثبت زیادی داشته باشن میشه به ۳۰ ثانیه دوش آب سرد، تمرینات تنفسی تومو به این شکل که بعد از ۳۰ بار نفس کشیدن خیلی سریع تا جای ممکن نفست رو نگه می داری و بعد آژادش می کنی یا روزه گرفتن برای ۱۶ ساعت در روز اشاره کرد.

تمرین شماره ۳: بیشتر تلافی کن.

● بیشتر تلافی کردن ماهیت پادشکنندگیه. بدن تو ذاتا پادشکننده است چون وقتی تو با تمرین پرس سینه اون رو تحت فشار قرار می دی و با بیشترین وزنه ای که می تونی بلند کنی، مثلا ۲۰ کیلو، بهش شوک وارد می کنی، بدن تو بیشتر تلافی می کنه و به قسمت سینه و بازوی تو عضله اضافه می کنه تا دفعه بعد که به باشگاه می ری بتونی ۲۵ کیلو رو بلند کنی.

● اگه نسبت به هر اتفاق ناخواسته ای که برات پیش میاد بتونی بیشتر تلافی کنی ذهن و بدن تو پادشکننده خواهد شد. برای اینکار می تونی از این سه تا مثال استفاده کنی.

● اگه توی یه مسابقه گلف، یه حفره مهم رو از دست بدی و نتونی توپ رو توش بندازی می تونی روی همون حفره ۵۰ بار پشت سر هم تمرین کنی. کسی که توی یه برگه ساده کلی غلط املایی داره برای بیشتر تلافی کردن می تونه روی یه برگه وقت بیشتری بذاره و چندین مرحله اون رو ویرایش و بازخوانی کنه، با صدای بلند از روش بخونه و از نرم افزارهای کمکی استفاده کنه، از کس دیگه ای بخواد براش اون متن رو بخونه.

● کسی که توی گذشته اش سرمایه گذاریهای اشتباه کرده و بخش زیادی از دارایی های خودش رو به خاطر همین اشتباه ها از دست داده می تونه برای هر تصمیم جدیدی که می گیره روی کاغذ منطق خودش از اون حرکت رو بنویسه که چرا مثلا داره فلان چیز رو می خره یا می فروشه و یه چک لیست از گزینه ها و علاقه ها برای خودش درست کنه تا مطمئن شه که تصمیم غلطی نمی گیره.

● بیشتر تلافی کردن به این مدل آدمایی که مثال زدیم کمک می کنه بازیکن گلف، نویسنده و سرمایه گذارهای بهتری توی زندگی شون بشن.

● وقتی که یه اشتباه می کنی یا از یه اتفاق ناخواسته و ناگهانی متحمل رنج می شی، هر کاری می تونی انجام بده تا گارانتی کنی که قوی تر، زرنک تر و سریع تر و بهتر بر می گردی. بعد از هر اشتباه هر چی بیشتر یادگیری و هر چه بیشتر تلافی کنی بیشتر پادشکننده می شی چون هر تلاشی که می کنی برای تو یه نقطه مثبت به بنابرین یا موفق می شی یا بهتر از چیزی که قبلا بودی می شی.

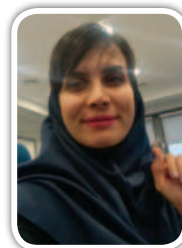
باید یادمون باشه که کافی نیست آدم های منعطفی باشیم. ما احتیاج داریم که پادشکننده بشیم. انسان های منعطف سختی ها و ناگواری ها رو می گذرونن ولی همون چیزی که بودن باقی می مونن اما انسان های پادشکننده سختی ها رو درون خودشون می کشن و بهتر از قبل می شن.

قدم اول برای پادشکننده شدن اینه که نقاط ضعف خودت رو ببوشونی، برای اینکار باید از نظر ذهنی شکست و از دست دادن رو توی مسیر حرفه ای تمرین کنی تا بتونی توی هر اتفاقی که در طول روز برات میوفته نکات مثبت رو ببینی. باید دنبال استرس مثبت باشی تا رابطه خودت با استرس رو تغییر بدی، حالا چه با کمک تمرین وزنه زدن، روزه گرفتن یا تمرینات هوازی اینتروال یا تمرینات تنفسی. در نهایت اگه اشتباهی کردی یا با سختی ای روبه رو شدی با بیشتر تلافی کردن نسبت بهش واکنش نشون بده. زمانیکه بتونی پادشکننده بشی، شبها مثل یه بچه خوابت می بره چون می دونی هر اتفاقی که بیوفته نه تنها از اون نجات پیدا خواهی کرد بلکه از باعث خواهد شد که انسان بهتری بشی. این چیزیه که نسیم طالب توی کتاب پادشکنندگی سعی داره به ما بگه.

منبع: ۳۶۵ بوک

کوله گرد

ابر های دلنشین که ما رو در آغوش گرفته بودن . همه و همه دست به دست هم داده بودن تا یک تجربه دلشین از طبیعت رو بتونیم بچشیم...



الیه هدیه‌لو
کارشناس مدیریت
روابط عمومی و صدای مشتریان

شما تو این صفحه هستین تا با تجربیات سفرهای من بیشتر آشنا بشین؛ شاید دوست داشته باشین شما هم یه تیکه از این کیک بزرگ ماجراجویی رو بچشید.

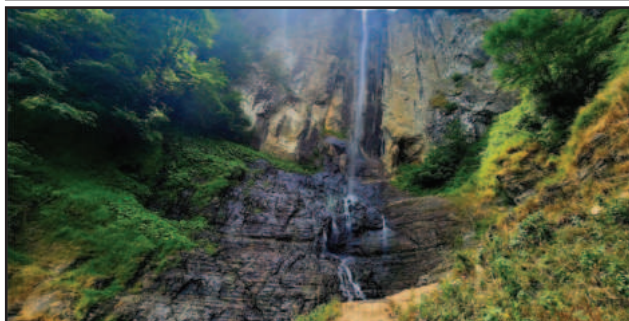
**پیمایش دریاچه سوها به آبشار لاتون
ویژگی‌های آبشار لاتون:**

- ارتفاع: ۱۰۵ متر
 - سرچشمه: کوه اسپیناس
 - موقعیت: ۱۵ کیلومتری جنوب آستارا
 - این آبشار به عنوان اثر طبیعی در فهرست میراث طبیعی ایران ثبت شده.
 - بهترین فصل بازدید: بهار و تابستان.
- امروز میخوام یکی از تجربه‌های بسیار دلنشینم رو براتون تعریف کنم. یکی از زیباترین پیمایش‌های ایران از دریاچه سوها به آبشار لاتون. اگر شما هم مثل من، دلتون ماجراجویی بیشتر می‌خواد می‌تونید این مسیر را انتخاب کنید.
- برای شروع این پیمایش همراه گروه به سمت آستارا رفتیم. با رسیدن به آستارا و با ۱۵ کیلومتر ادامه مسیر به سمت جنوب غربی این شهرستان، به شهر لوندویل رسیدیم و از آنجا به روستای کوه کومه که در لوندویل قرار گرفته است و از اونجا به روستای سوها. از سوها یه وانت نیسان اومد دنبالمون و ما رو برد دریاچه سوها. دریاچه سوها یه آبگیر نه‌چندان بزرگ هست که دروازه ورود به جنگل‌های گیلانه.
- سو در زبان ترکی به معنای «آب» است و سوا یا سوها به معنای آب‌ها است.



بعد از این که در منطقه یه مقدار قدم زدیم و چند تا عکس یادگاری گرفتیم. از دریاچه سوها یه پیمایش کوچیک داشتیم تا قله اسپیناس. بلندترین کوه در جغرافیای منطقه آستارا که ۲۱۰۵ متر بالاتر از سطح دریا ارتفاع دارد. قله اسپیناس پر از گل‌های بابونه زیبا و چشم انداز دلنشین طبیعت بکر و ودشت‌های سبز و فراخ هست. گاوهای رها در مرتع.

مسیر طولانی بود؛ اما شیرین... تا رسیدیم به دشت لاتون. بیلاقی بود در بیکرانگی. تا چشم کار می کرد دشت بود و سبزه. شب را در چادرها اقامت کردیم و فردا بعد از صرف صبحانه به سمت آبشار رفتیم. مسیر طولانی تر از روز گذشته بود. اما روحیه خوب گروه و زیبایی منطقه انگیزه بسیار قوی ما بود برای رسیدن و دیدن بلندترین آبشار ایران. در مسیر پیمایش، شما گونه های مختلف اسب وحشی - پرند ها و گاوها رو می بینید. بعد از حدود ۵ کیلومتر ما رسیدیم بالای آبشار و باید ۱۰۵ متر ارتفاع کم می کردیم تا برسیم به پایین آبشار و پس از یه شیب تند جنگلی اومدیم پایین. مسیر خاک سست بود و حتماً برای پایین اومدن نیاز به باتوم داره. به خصوص برای کسانی که تجربه کمتری از کوهنوردی داشته باشن و در نهایت بعد حدود ۱ ساعت کاهش ارتفاع آبشار لاتون بر ما رخ نمایان کرد...



مقدار آب آبشار وابستگی زیادی به مقدار بارش در آن سال داره. در صورت کمبود بارش مقدار آب آبشار خیلی کم میشه ولی از بین نمیره. بااین وجود مسیر زیبا و شکوه و بلندی آبشار، هر ساله این مسیر را جزء مقاصد گردشگری پر بازدید کرده.

وسایل مورد نیاز برای پیمایش این مسیر رؤیایی:

کفش کوهنوردی راحت، باتوم کوهنوردی، کوله چندروزه و لوازم کمپ از جمله:

کیسه خواب، آب آشامیدنی، جعبه کمک های اولیه، تلفن همراه، چند وعده غذایی، کیسه زباله، پول نقد، چراغ قوه، لباس گرم، میان وعده ها و وسایل پخت و پز.

نکته مهم:

طبیعت دوست ما است یادمون باشه نه چیزی به طبیعت اضافه کنیم و نه چیزی کم کنیم.

قله کوه اسپیناس در نزدیکی آبشار لاتون قرار دارد و به دلیل دیواره های سنگی و عمودی، از دور شبیه یک قلعه به نظر می رسه. البته بعضی بر این عقیده اند که بابک خرم دین روی این قله یک قلعه ساخته بوده و در گذشته ویران شده است.



از قله، دوباره کوله ها رو برداشتیم و رفتیم به سمت بیلاق و دشت لاتون. عبور از جنگل ها و طبیعتی که سرشار از درختان ازگیل، آلو، فندق، سیب وحشی و گلابی است، تجربه بی نظیر یک پیاده روی ۶ کیلومتری را برامون به ارمغان آورد. در مسیر از جنگل های انبوه و جاده های باریک خاکی رد شدیم. جاده هایی که در مسیر اطرافش پر از بوته های سرخس خوش رنگ و تازه بود و البته گزنه های شیطان که آماده خودنمایی بودن. گاهی مه بوسه بر گونه هایمان می زد. گاهی دست خورشید ما رو مورد نوازش قرار می داد.



تحولات اقتصاد ایران، تیر ۱۴۰۴

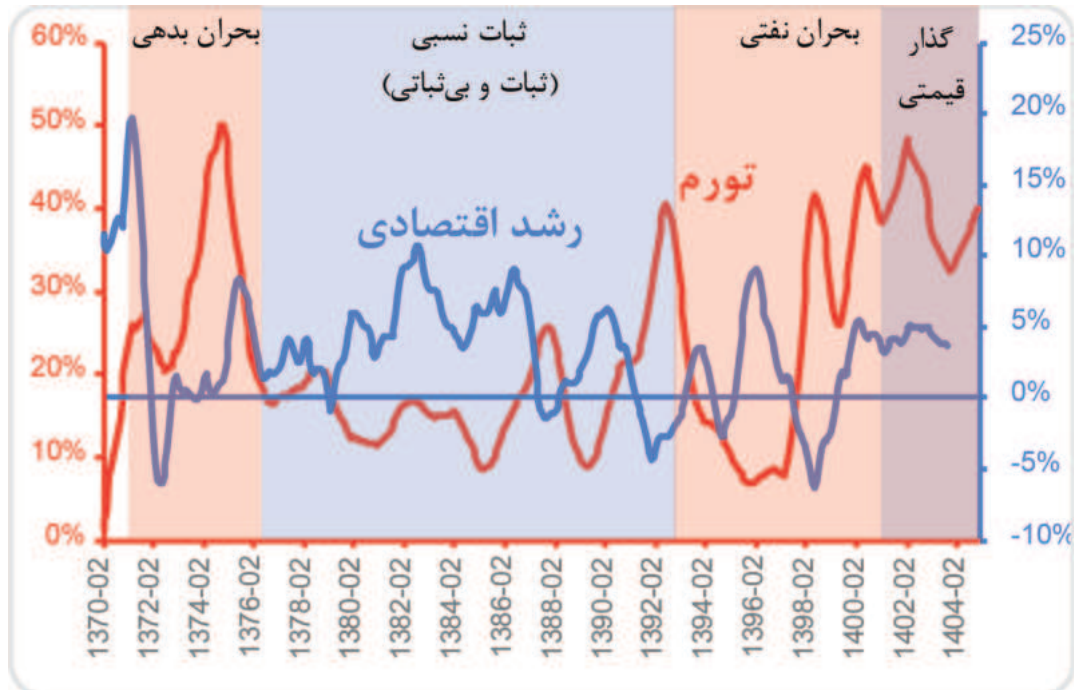


محمدعلی براتی
معاون اداره مطالعات اقتصادی

۱. خلاصه تحولات

اقتصاد ایران تاریخچه‌ای پر از بحران دارد و تنها در فاصله سال‌های ۱۳۷۶ و ۱۳۹۰ با کمک درآمدهای نفتی به یک رشد و ثبات نسبی دست یافته است. وجود درآمدهای نفتی این امکان را مهیا می‌سازد که با وقوع بی‌ثباتی‌ها، امکان کنترل آن برای دولت مهیا باشد. اگر تورم افزایش یافته است دولت می‌تواند

با واردات یا مهار نرخ ارز آن را مهار سازد یا اگر رشد کاهش یافته و رکود بر اقتصاد حاکم شده است، دولت می‌تواند با یارانه‌ها و معافیت‌های مالیاتی و افزایش مخارج عمرانی خود موجب شود که رونق دوباره به اقتصاد بازگردد. بدون درآمدهای نفتی، این امکان‌ها تقریباً از دولت سلب می‌شود. آنچه از سال ۱۳۹۱ به این سو با تحریم‌های نفتی و تحریم بانک مرکزی روی داد. در این دوره بی‌ثباتی از حد گذشت به گونه‌ای که نه تنها رکوردهای رشد و تورم شکسته شد: برای برخی سال‌ها رشدهای کمتر از ۱۰- درصد و تورم بالای ۴۰ را نیز تجربه کرد و دولت نتوانست جلوی کاهش رشد و افزایش تورم را بگیرد، به گونه‌ای که پس از خروج آمریکا از برجام در اردیبهشت ۱۳۹۷ رشد اقتصادی تا پاییز ۱۳۹۸ به ۶- درصد و تورم به بالای ۴۰ درصد افزایش یافت و تورم تا امروز جز به مقدار کمی نتوانست به زیر ۳۰ درصد بازگردد. تورم تا دی و بهمن ۱۴۰۳ به ۳۲ درصد کاهش یافت؛ اما پس از آن مجدداً افزایش یافته و تا خرداد ۱۴۰۴ به ۳۵ درصد رسیده است. اگر این افزایش همچنان ادامه داشته باشد، با همین شیب تا اسفند ۱۴۰۴ تورم مجدداً به ۴۰ درصد می‌رسد.



نمودار ۱- رشد تولید ناخالص داخلی و تورم

منبع: تورم: مرکز آمار ایران، تولید ناخالص داخلی: بانک مرکزی ایران

دولت در سال‌های پس از ۱۴۰۰ با دریافت چراغ سبز اوباما توانست بخشی از درآمدهای نفتی را احیا نماید، این عامل، در کنار آزادسازی نسبی نرخ ارز موجب شد که رشد اقتصادی مثبت شده و برای بیش از سه سال بالای ۳ درصد باقی بماند. اما این رونق به هزینه تورم بسیار بالا به دست آمده است. به نحوی که در کل تاریخ معاصر ایران، نمی‌توان دوره‌ای را یافت که تورم برای چندین سال بالای ۳۰ درصد دوام آورده باشد.

از آغاز سال ۱۴۰۲ تورم روند کاهشی را آغاز کرد به نحوی که از ۴۹ درصد تا دی ۱۴۰۳ به ۳۲ درصد کاهش یافت، اما در همین مدت رشد اقتصادی هم از حدود ۵ درصد به کمتر از ۴ درصد کاهش یافته است. به عبارت دیگر، کنترل تورم به زیان رشد اقتصادی به دست آمده است. اما روی کار آمدن ترامپ و تهدید نظامی وی که با حضور جنگنده‌های آمریکایی در خاورمیانه بسیار جدی شد، خود بیانگر شرایط بسیار حاد امنیتی برای ایران بود.

علی‌رغم حیثیتی بودن مذاکره با آمریکا، ایران مذاکرات غیر مستقیم را پذیرفت. اما این مذاکرات علی‌رغم ظاهر، به سختی پیش می‌رفت و در

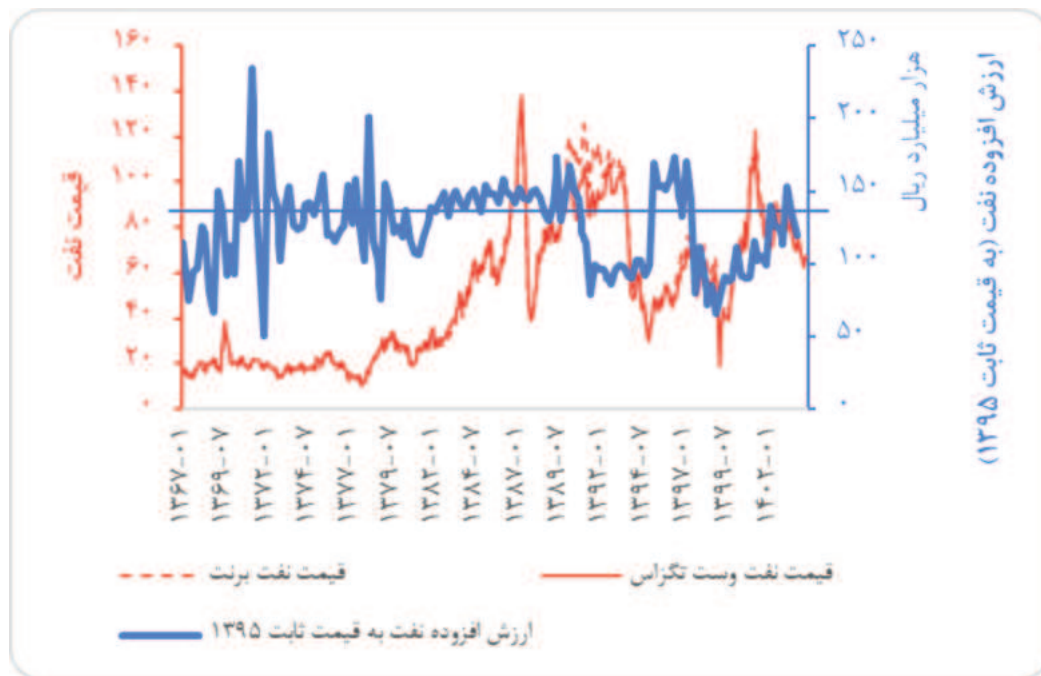
۲. نفت

در سال‌های پس از ۱۳۹۱ جز دوره کوتاه برجام (اسفند ۱۳۹۴ تا مرداد ۱۳۹۷) ارزش افزوده نفت در سطوح پایین ۱۰۰ هزار میلیارد ریال قرار داشته است که کاهش در حدود یکسوم را نسبت به دهه ۱۳۸۰ نشان می‌دهد که ارزش افزوده نفت نسبتاً ثابت در حدود ۱۵۰ هزار میلیارد ریال بوده است. از سال ۱۴۰۰ یک افزایش ملایم در ارزش افزوده نفت برای بازگشت به سطوح ۱۵۰ هزار میلیارد ریالی دیده می‌شود که چراغ سبز بایدن به ایران بود. اما از خرداد ۱۴۰۳ مجدداً با کاهش این مقدار مواجه بوده‌ایم و گرچه آمارهای تولید ناخالص داخلی با تأخیر اعلام می‌شوند، اما می‌دانیم سختگیری‌های آمریکا در فروش نفت ایران، حتی پیش از روی کار آمدن ترامپ آغاز شده بود و با روی کار آمدن ترامپ و امضای یادداشت فشار حداکثری با هدف صفر کردن درآمد نفتی ایران، می‌دانیم درآمدهای نفتی با کاهش قابل توجهی روبه‌رو بوده است. این نمودار همچنین نشان می‌دهد که مقدار درآمدهای نفتی ایران وابستگی چندانی به قیمت جهانی نفت ندارد. دو عامل موجب این اتفاق می‌شود: نخست، اینکه هدف دولت تثبیت درآمدهای نفتی با کنترل تولید نفت و تنظیم نرخ ارز است؛ لذا هنگامی که قیمت‌های نفت در نیمه دوم دهه ۱۳۸۰ از زیر ۵۰ دلار به مرز ۲۰۰ دلار رسید، می‌بینیم که ارزش ریالی درآمدهای نفتی افزایشی نیافته است، زیرا دولت نرخ ارز را در این دوران به شدت سرکوب کرده است و این سرکوب با هدف کنترل تورم و افزایش رشد بوده است. اما ایراد اصلی این سیاست در اینجاست که سرکوب ارزی به تخلیه ذخایر ارزی منجر می‌شود و تاب‌آوری اقتصاد را در برابر شوک منفی نفتی به شدت کاهش می‌دهد به طوری که تحریم‌ها در کمتر از یک سال به افزایش قابل توجه تورم و کاهش شدید رشد اقتصادی انجامیده است. اگر ذخایر ارزی صرف یک دهه کنترل نرخ ارز نمی‌شد، اثر تحریم‌ها در زمانی طولانی‌تر بر اقتصاد مشاهده می‌شد.

نتیجه در ۲۳ خرداد ۱۴۰۴ منتج به جنگ دوازده‌روزه ایران و اسرائیل گردید. با آنکه سایت‌های هسته‌ای ایران به شدت مورد آتش اسرائیل و آمریکا قرار گرفته است، همچنان آمریکا و اروپا برای رسیدن به یک توافق بلندمدت، ایران را به مذاکرات فرامی‌خوانند و به احتمال زیاد، مذاکرات مجدداً احیا خواهد شد، اما به هیچ روی چشم‌اندازی برای نتیجه‌بخش بودن آن وجود ندارد و این امر، احتمال بازگشت جنگ را افزایش می‌دهد.

بی‌گمان در زیر سایه جنگ، هیچ فرصتی برای سرمایه‌گذاری و رشد وجود نخواهد داشت و اقتصاد ایران مجبور خواهد شد برای نیازهای اساسی خود جیره‌بندی کند و در مقابل تورم‌های ۴۰ تا ۵۰ درصد سال‌های گذشته، که در غیاب جنگ به دست آمده‌اند، بسیار کم به نظر خواهد رسید. لذا امکان وقوع تورم‌های بالاتر و حتی ابرتورم برای چند ماه می‌تواند وجود داشته باشد.

اما چشم‌اندازهای طولانی‌تر برای سال‌های پس از ۱۴۰۴ به هیچ روی قابل پیش‌بینی نیست. اگر جنگ ایران و اسرائیل به جنگی همچون جنگ روسیه و اوکراین بدل شود، می‌تواند بیش از یک دهه به طول بیانجامد و این یعنی ادامه کاهش درآمد سرانه با شیبی تندتر که طی یک دهه دیگر به کمتر از نصف شدن درآمد می‌تواند منجر گردد و بیش از نود درصد خانوارها را به زیر خط فقر بکشانند. چنانچه توافقی بلندمدت روی دهد که به رفع تحریم‌ها بینجامد، بالعکس می‌تواند یک دهه رشد مثبت و باثبات را به ارمغان بیاورد به طوری که کاهش درآمد سرانه دهه ۱۳۹۰ را جبران نماید. اما اکنون هیچ برآورد قابل اطمینانی از احتمال وقوع هر یک از این سناریوهای پیش رو وجود ندارد. لذا بایستی بایستیم تا در ماه‌های آینده تکلیف توافق هسته‌ای ایران روشن گردد، آنگاه می‌توان دست به برآوردهای آماری از چشم‌انداز اقتصادی زد.



نمودار ۲- ارزش افزوده نفت و قیمت نفت

منبع: ارزش افزوده گروه نفت: بانک مرکزی ایران، قیمت‌های نفت: اداره اطلاعات انرژی ایالات متحده (eia)

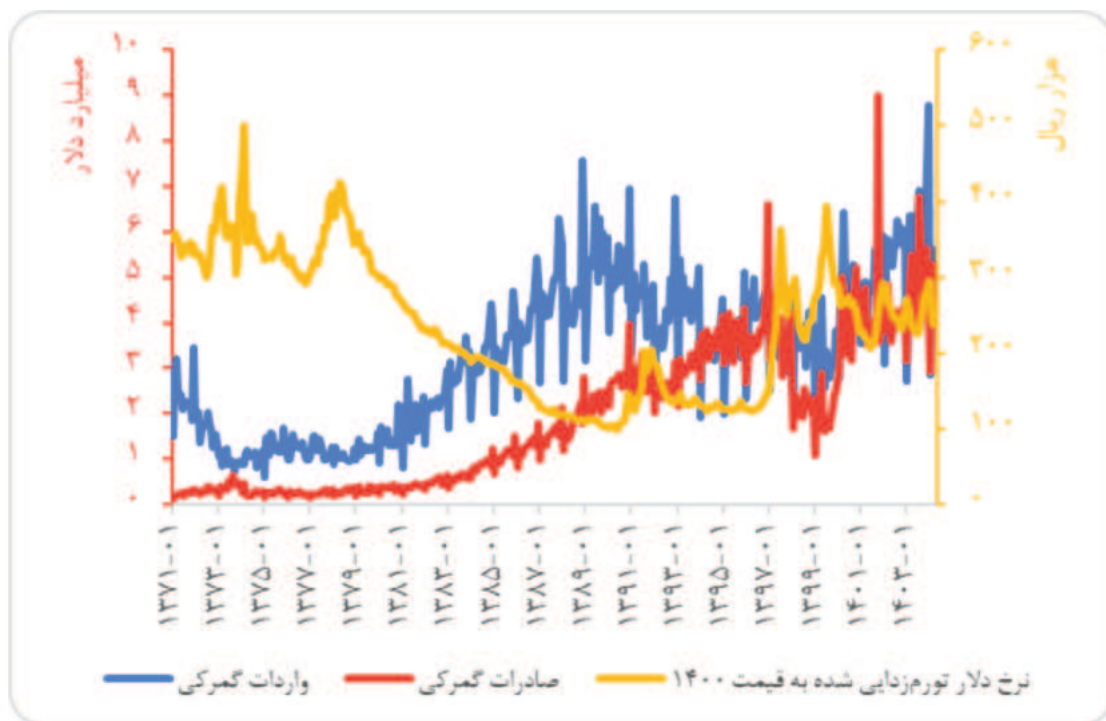
۳. بخش خارجی

واقعی‌تری هستیم. اما همچنان با نزدیک به یک دهه تعدیل‌های مکرر نرخ ارز همچنان مقدار تورمزدایی‌شده آن در زیر مقدار دهه هفتاد قرار دارد.

حجم تجارت نسبت مستقیمی با رشد تولید ناخالص داخلی دارد. چنان‌که در دهه ۱۳۸۰ شاهد افزایش صادرات و واردات به طور توأم بوده‌ایم. اما پس از ۱۳۹۰ که تحریم‌ها شدت بیشتری گرفت، واردات به شدت رو به کاهش گذاشت و تا سال ۱۳۹۵ و تصویب برجام از محدوده ۳۰۰ تا ۴۰۰ میلیارد دلاری در هر ماه، به زیر ۲۰۰ میلیارد دلار در ماه کاهش یافت. اما تحریم نفتی به گونه‌ای در اثر تریدآف به افزایش رشد غیر نفتی و لذا تداوم افزایش صادرات غیر نفتی کمک رسانده است. بنابراین تا قبل از ۱۳۹۷ حتی در ماه‌هایی صادرات غیر نفتی از واردات پیشی می‌گیرد.

هم‌زمان با کاهش فروش نفت در سال‌های پس از ۱۳۹۷ (شوگ منفی نفت) شاهد تعدیل نرخ ارز هستیم. اما این تعدیل یعنی افزایش نرخ ارز برای جبران کاهش ارزش آن در دوره سرکوب ارزی، از یک سو به تثبیت درآمدهای ریالی نفت کمک می‌کند که اثر شوگ نفتی را بر سطح تولیدات با مهار کسری بودجه دولت کاهش می‌دهد، اما به واسطه عدم وجود عوامل رشد اقتصادی، افزایش نرخ‌های ارز به افزایش تورم انجامیده است.

روند کاهشی نرخ دلار تورمزدایی‌شده در دهه هشتاد و تثبیت آن در زیر ۱۵۰ هزار ریال به قیمت‌های سال ۱۴۰۰ نشان‌دهنده حضور قدرتمند سیاست سرکوب ارزی است. این سیاست یک بار در سال ۱۳۹۱ و بار دیگر در سال ۱۳۹۷ فروپاشید و ما شاهد بازگشت نرخ دلار به سطوح



نمودار ۳- نرخ دلار تورمزدایی شده و حجم تجارت غیر نفتی

منبع: تورم: نرخ دلار غیررسمی: بانک مرکزی ایران، صادرات و واردات غیرنفتی: گمرک جمهوری اسلامی ایران

نرخ دلار لحظه‌ای معمولاً به شدت تحت تأثیر انتظارات آتی است؛ اما نرخ دلار در بلندمدت بایستی باتوجه به تورم و رشد اقتصادی تعدیل گردد. چنانچه تورم پایین و رشد اقتصادی بالاست این شرایط به کاهش نرخ‌های ارز در بازار کمک می‌کند؛ اما اگر انتظارات مبنی بر افزایش تورم و کاهش رشد اقتصادی وجود داشته باشد نرخ‌های ارز در کوتاه‌مدت می‌توانند از نرخ‌های بلندمدت فزونی بگیرند؛ اما تا زمانی که تورم بالاتر و رشد پایین‌تر محقق گردد، نرخ‌های ارز ثابت می‌مانند تا به نرخ‌های بلندمدت نزدیک شوند؛ لذا محاسبه نرخ‌های بلندمدت که بنا بر مقادیر تورم و رشد اقتصادی برآورد می‌شوند، به گونه‌ای می‌تواند خبر از آینده نرخ‌های بازار داشته باشند.

اما خروج آمریکا از برجام با کاهش شدیدتر صادرات در مقایسه با واردات روبه‌رو است. این بیانگر گسترش تحریم‌ها حتی به بخش‌های صادراتی نیز هست. هزینه‌های تجارت به سرعت بر صادرات هم اثر کرده‌اند. چراغ سبز بایستن موجب احیای صادرات غیرنفتی و واردات شد، اما در این سال‌های اخیر دیگر خبری از رشد تجارت نبود و مجدداً واردات از صادرات غیرنفتی پیشی گرفته است. در سال ۱۴۰۳ حتی کاهش‌هایی در صادرات غیر نفتی مشاهده می‌شود و با توجه به رویدادهای اخیر آشکار است که ما با یک انقباض به مراتب شدید همچون سال‌های ۱۳۹۷ تا ۱۳۹۹ روبرو هستیم. این انقباض قریب به یقین به نرخ‌های ارز نیز فشار وارد خواهد ساخت.

(تغییر یا خطای احتمالی در نرخ‌های تورم و رشد اقتصادی)

تورم					رشد اقتصادی
۴۳.۶٪	۳۹.۵٪	۳۴.۶٪	۲۰.۵٪	۱۴.۳٪	
(۱۴۰۴-۰۳)					
۸۵۵,۳۲۰*	۸۳۱,۱۱۳	۸۰۱,۷۸۰	۷۱۷,۹۰۰	۶۸۱,۰۹۰	
۸۴۱,۷۴۶	۸۱۷,۵۳۸	۷۸۸,۲۰۶	۷۰۴,۳۲۶	۶۶۷,۵۱۶	
۸۲۹,۸۳۱	۸۰۵,۶۲۴	۷۷۶,۲۹۱	۶۹۲,۴۱۱	۶۵۵,۶۰۱	
(پایه)					(۱۴۰۳-۰۹)
۸۲۳,۲۴۲	۷۹۹,۰۳۴	۷۶۹,۷۰۱	۶۸۵,۸۲۲	۶۴۹,۰۱۲	
۸۱۳,۲۶۷	۷۸۹,۰۵۹	۷۵۹,۷۲۶	۶۷۵,۸۴۷	۶۳۹,۰۳۶	۶.۵٪

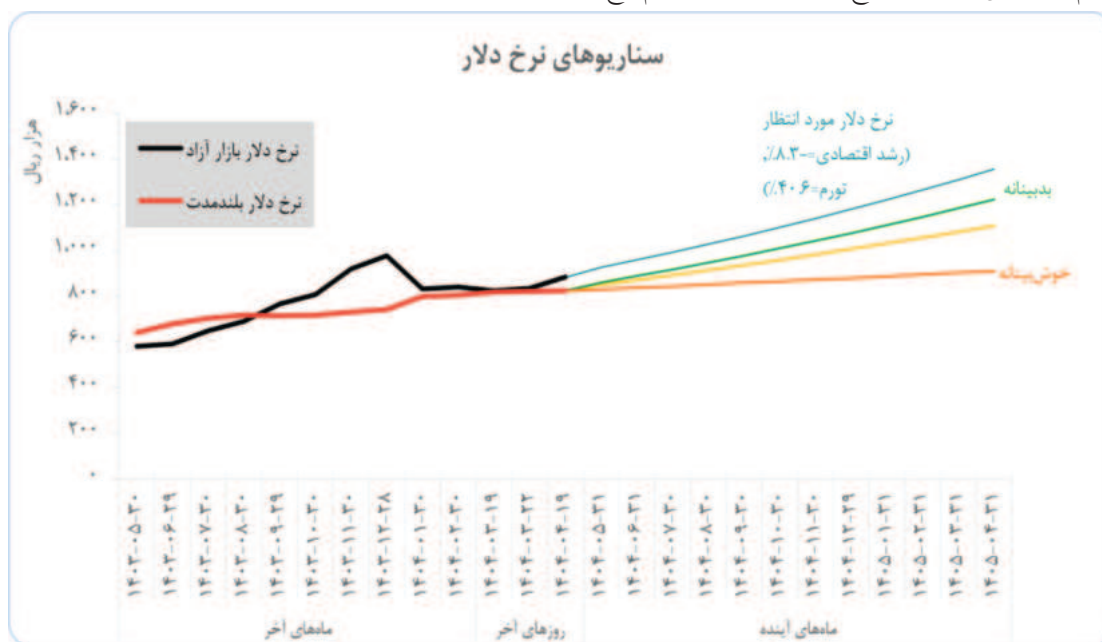
* نزدیک‌ترین سناریو به آخرین نرخ دلار بازار آزاد

جدول ۱- سناریوهای بلندمدت نرخ دلار بازار آزاد

منبع: تورم: مرکز آمار ایران، رشد اقتصادی: بانک مرکزی ایران، نرخ‌های بلندمدت نرخ دلار بازار آزاد: محاسبات محقق

موجود بنا بر سناریوهای مختلف رشد داده شده‌اند تا ببینیم چه گزینه‌هایی پیش روی ما قرار دارد. نرخ‌های موردانتظار تنها زمانی اتفاق می‌افتد که ما با یک شکست ساختاری روبرو باشیم و نرخ ارز نسبت به تفاضل تورم و رشد اقتصادی نسبت به روند تاریخی خود افزایش یابد. در صورت تداوم جنگ، این سناریو بسیار محتمل خواهد شد. روندهای خوش‌بینانه، متوسط و بدبینانه نرخ‌های بلندمدت را با توجه به سناریوهای مختلف تورم و رشد اقتصادی برآورد می‌کنند. در صورتی که ما با شکست ساختاری مواجه نباشیم، و همچنین شوک جدیدی به بازار ارز وارد نشود، انتظار داریم نرخ‌های بازار به نرخ‌های بلندمدت نزدیک شوند. اگر گزینه بدبینانه را مدنظر قرار دهیم تا اسفند ۱۴۰۴ نرخ ارز بازار آزاد به ۱,۰۷ میلیون ریال (معادل ۱۰۷ هزار تومان) خواهد رسید.

از آنجاکه میان نرخ‌های دلار بازار که مربوط به تیر ۱۴۰۴ هستند و نرخ‌های تورم و رشد اقتصادی فاصله زمانی وجود دارد، جدول ۱ سناریوهای مختلفی را برای رشد اقتصادی و تورم در نظر گرفته‌اند که موقعیت نرخ‌های بازار نسبت به نرخ‌های بلندمدت اظهار نظر نمود. آخرین نرخ دلار بازار آزاد هنگام نگارش این گزارش متعلق به ۱۸ تیر ۱۴۰۴ می‌باشد که ۸۸۲,۹ هزار ریال (معادل ۸۸ هزار تومان) بوده است. این در حالی است که نرخ‌های بلندمدت بنابر تورم خردادماه و رشد اقتصادی آذر ۱۴۰۳ برابر با ۷۷۶,۲ هزار ریال (معادل ۷۸ هزار تومان) برآورد می‌شود. لذا نرخ‌های بازار بالاتر از سطوح بلندمدت خود قرار دارند. این موقعیت با توجه به شرایط جنگی حال حاضر طبیعی به نظر می‌رسد. برای آنکه چشم‌انداز روشن‌تری از روند نرخ‌های بازار آزاد داشته باشیم نرخ‌های



نمودار ۴- سناریوهای نرخ ارز

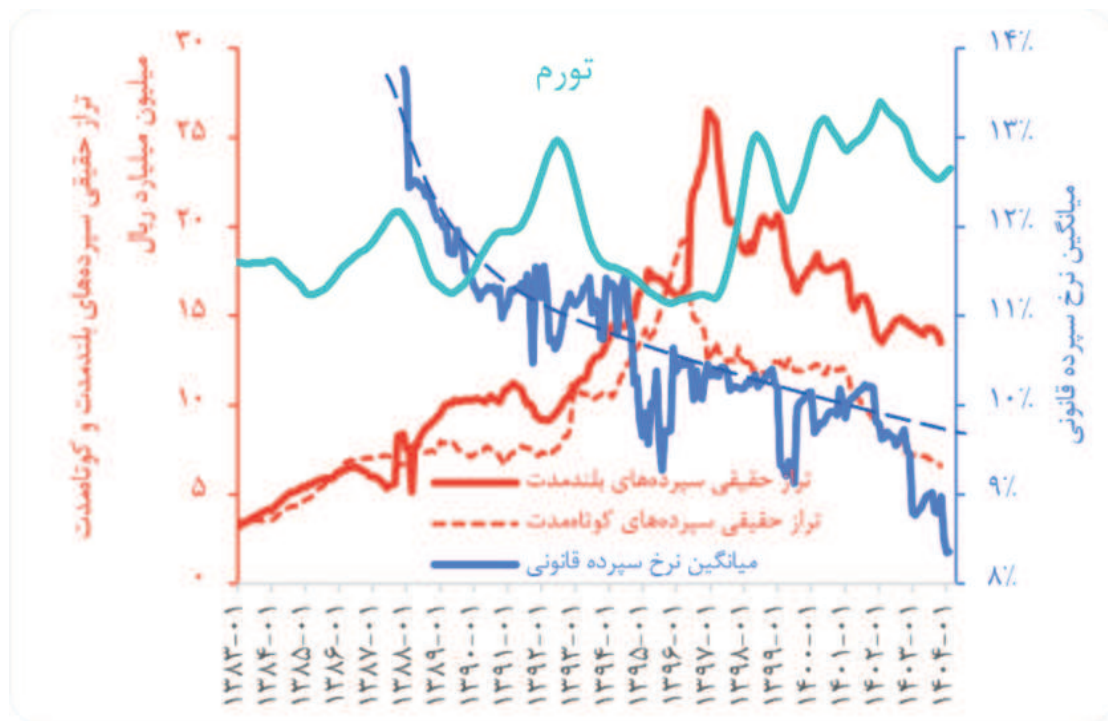
منبع: تورم: مرکز آمار ایران، نرخ دلار غیررسمی و تولید ناخالص داخلی: بانک مرکزی ایران، نرخ بلندمدت دلار غیررسمی: محاسبات محقق



۴. بخش پولی

افزایش تورم علی‌رغم اتخاذ سیاست انقباضی پولی بیانگر آن است که عامل اصلی تورم شوک‌های خارجی و افزایش نرخ ارز است. چنانچه بانک مرکزی در حضور شوک‌های خارجی اقدام به انقباض پولی نمی‌کرد، ما با نرخ‌های تورم به‌مراتب بالاتری روبرو می‌بودیم. اما حضور رشدهای بالای سه درصد در سال‌های اخیر، نشان می‌دهد که سیاست انقباض پولی اثر قابل‌ملاحظه‌ای بر رشد تولید نداشته است. این امر، احتمالاً دال بر این است که رشد اقتصادی ریشه در افزایش صادرات نفت دارد. این واقعیت را در فزونی قابل‌توجه رشد ارزش افزوده گروه نفت نسبت به سایر بخش‌های اقتصادی می‌توان مشاهده نمود (جدول ۳).

در سال‌های پس از ۱۳۹۷، بانک مرکزی ایران سیاستی دوگانه اتخاذ کرده است از سویی به روند کاهشی نرخ سپرده قانونی که سیاستی انبساطی است ادامه داده است و از سوی دیگر، پایه پولی حقیقی را کاهش داده است که یک سیاست انقباضی پولی است. در مجموع شاهد کاهش قابل‌توجه تراز حقیقی سپرده‌های بلندمدت و کوتاه‌مدت هستیم که نشان از سلطه سیاست انقباضی پولی است. البته این کاهش در سپرده‌های کوتاه‌مدت بسیار بیشتر بوده است که به‌واسطه افزایش ناطمینانی بازارهای دارایی‌ها و کاهش بازده آنها در مقایسه با نرخ سود سپرده‌های بلندمدت است.



نمودار ۵- ترازهای حقیقی سپرده‌های بلندمدت و کوتاه‌مدت، میانگین نرخ سپرده قانونی و تورم

منبع: تورم: مرکز آمار ایران، سایر اقلام: بانک مرکزی ایران

منابع آماری

۱. مرکز آمار ایران (amar.org.ir)
۲. بانک مرکزی ایران (cbi.ir)
۳. گمرک جمهوری اسلامی ایران (irica.ir)
۴. بانک جهانی (databank.worldbank.org)
۵. اداره اطلاعات انرژی ایالات متحده آمریکا (eia.gov)



برای دانلود pdf گزارش کامل
qrcode زیر را اسکن کنید.



سکوت سازمانی

| علی محمد مصدق‌راد |

سکوت سازمانی یا Organizational silence یکی از پدیده‌های پنهان، اما بسیار اثرگذار در محیط‌های کاری است و زمانی رخ می‌دهد که کارکنان، علی‌رغم داشتن اطلاعات، ایده‌ها یا نگرانی‌هایی که می‌تواند به بهبود سازمان کمک کند، از بیان آنها خودداری می‌کنند.

این پدیده نوعی عدم مشارکت سازمانی محسوب می‌شود و به‌ویژه در سازمان‌هایی با فرهنگ بسته، سلسله‌مراتبی و مدیریت اقتدارگرا بیشتر مشاهده می‌شود. سکوت سازمانی مانعی جدی در برابر رشد، تحول و یادگیری سازمانی است و در درازمدت منجر به ضعف در تصمیم‌گیری، افزایش نارضایتی و حتی شکست سازمان می‌شود.

سکوت سازمانی بر کیفیت ارتباطات سازمانی، رضایت شغلی کارکنان، بهره‌وری و نوآوری اثر می‌گذارد. زمانی که کارکنان در نظر سنجی‌ها سکوت می‌کنند، در جلسات حضور ندارند یا صرفاً پیشنهادهای سطحی ارائه می‌دهند، مدیریت نمی‌تواند تصویر واقعی از وضعیت سازمان داشته باشد. در چنین شرایطی، مشکلات و چالش‌ها پنهان می‌مانند، ایده‌های خلاقانه سرکوب می‌شوند و مسیر اصلاح و پیشرفت مسدود می‌شود.

سکوت سازمانی انواع مختلفی دارد که شناخت آنها برای تحلیل دقیق‌تر این پدیده ضروری است.

- سکوت مطیع، رفتاری عمدی و انفعالی است. کارمند به این نتیجه می‌رسد که صحبت کردن در مورد عملکرد سازمان و مدیران فایده‌ای ندارد و مشارکتی در امور سازمان ندارد و تسلیم روابط موجود می‌شود. - سکوت تدافعی رفتاری عمدی ولی فعالانه است و کارکنان به دلیل ترس از تنبیه، سرزنش، یا پیامدهای منفی احتمالی و برای محافظت از خودشان از بیان دیدگاه‌های خود اجتناب می‌ورزند.

- سکوت نوع دوستانه زمانی بروز می‌کند که فرد از روی ملاحظه، دلسوزی یا جلوگیری از آسیب دیدن روابط کاری یا دیگران، سکوت اختیار می‌کند.

دلایل سکوت سازمانی نیز متنوع و در هم تنیده‌اند و اغلب ریشه در عوامل فردی، ساختاری و فرهنگی دارند. از جمله می‌توان به کاهش انگیزه، رضایت شغلی و تعهد سازمانی، نبود اعتماد به مدیر، ترس از واکنش منفی، تنبیه یا بی‌توجهی مدیریت، ترس از علنی شدن مشکلات، نگرانی از عواقب منفی احتمالی، نبود پاداش یا تشویق برای اظهار نظر و حتی ویژگی‌های شخصیتی مانند خجالتی بودن یا کمبود زمان و فرصت مناسب برای ابراز عقیده اشاره کرد. این عوامل، فضای امن روانی را از بین می‌برند و کارکنان را به سمت سکوت و خودسانسوری سوق می‌دهند.

پیامدهای سکوت سازمانی بسیار جدی و زیان‌بار هستند. این پدیده باعث تضعیف ارتباطات درون‌سازمانی بین مدیران و کارکنان و بین خود کارکنان شده و مانعی جدی برای شکل‌گیری اعتماد، شفافیت و تعامل سازنده محسوب می‌شود. همچنین، سکوت سازمانی زمینه‌ساز افزایش مشکلات روانی نظیر اضطراب، فرسودگی شغلی و احساس بی‌ارزشی در کارکنان می‌شود که به نارضایتی عمومی، کاهش انگیزه و تمایل بیشتر به جابه‌جایی یا ترک سازمان منجر خواهد شد.

از سوی دیگر، این سکوت پنهان اما گسترده، مانع از بروز ایده‌های اصلاحی و جلوگیری از اشتباهات می‌شود و روند یادگیری سازمانی و تغییر مثبت را مختل می‌سازد. در نتیجه، بهره‌وری سازمان به طور چشمگیری کاهش می‌یابد و فضای کاری به سمت رکود، بی‌اعتمادی و ناامیدی سوق داده می‌شود. در بسیاری از موارد، کارکنان به این نتیجه می‌رسند که بیان مسائل و مشکلات نه تنها فایده‌ای ندارد، بلکه ممکن است برای آنها هزینه‌زا باشد و تغییری نیز ایجاد نخواهد شد؛ بنابراین، به تدریج دچار نوعی بی‌تفاوتی، سرخوردگی و انفعال می‌شوند که در بلندمدت به تضعیف سرمایه اجتماعی، کاهش نوآوری و افت کارایی کلی سازمان منجر می‌گردد.

برای مقابله با سکوت سازمانی، سازمان‌ها باید اقدامات اصلاحی هدفمند و همه‌جانبه‌ای اتخاذ کنند. از جمله این اقدامات می‌توان به ترویج کارگروهی و تصمیم‌گیری تیمی اشاره کرد که با ایجاد حس تعلق و همکاری، زمینه بیان آزادانه نظرات را فراهم می‌آورد. ایجاد فرهنگ سازمانی یادگیری و پذیرش اشتباهات نیز نقش مهمی در تقویت اعتماد و امنیت روانی کارکنان دارد و آنها را ترغیب می‌کند تا بدون ترس، دغدغه‌ها و ایده‌های خود را مطرح کنند.

آموزش مهارت‌های ارتباطی به مدیران و کارکنان، از جمله فنون گوش دادن فعال، بیان مؤثر و مدیریت تعارض، می‌تواند کیفیت ارتباطات درون‌سازمانی را افزایش دهد. همچنین، راه‌اندازی سیستم‌های بازخورد مؤثر و رسمی که امکان ثبت و پیگیری پیشنهادهای و شکایات را به صورت شفاف و منظم فراهم می‌کند، از بروز نارضایتی‌های پنهان جلوگیری می‌کند. تشویق و پاداش برای رفتارهای ارتباطی مثبت و مشارکتی، انگیزه افراد را برای تعامل سازنده و بی‌واهمه افزایش می‌دهد.

مطالعه کتاب صدا و سکوت در سازمان‌ها (Voice and Silence in Organizations) نوشته جerald گرینبرگ و همکاران (Greenberg) به مدیران و کارکنان پیشنهاد می‌شود.

منبع: گاهنامه مدیر



اختتامیه جام دوازدهم فوتسال سامان

در پایان رقابت‌های پرهیجان دوازدهمین دور از مسابقات فوتسال درون‌سازمانی بانک سامان، تیم شاداب، عنوان قهرمانی این دور از مسابقات را از آن خود کرد.

برترین‌های فردی:

مصطفی بیات، از تیم شاداب، بهترین دروازه‌بان
 پژمان چنگیزها، از تیم شاداب، آقای گل
 علی محبی، از تیم شاداب، بهترین بازیکن مسابقات
 محمد نجفیان، از تیم چکاوک، بازیکن اخلاق

نتایج نهایی:

تیم قهرمان: شاداب (ستاد)
 تیم نایب‌قهرمان: چکاوک (سرپرستی)
 تیم سوم: درنا (ستاد)
 تیم چهارم: صیاد





اختتامیه دوازدهمین دور مسابقات فوتسال سامان







مذاکره با انواع مشتریان معترض در شعبه

مقدمه: در محیط پرفشار شعب بانک برخورد با مشتریان ناراضی، معترض یا حتی تهدید کننده، امری اجتناب ناپذیر است. نحوه رفتار کارکنان بانک در این شرایط، نقش تعیین کننده‌ای در حفظ اعتبار بانک، جلوگیری از تنش‌های اجتماعی و حتی بازگشت اعتماد مشتری ایفا می‌کند.

ابراهیم زارع پور، دکتری مدیریت بازرگانی و مدرس آکادمی سامان
Zarepour.TMU@gmail.com



گزارش پرونده رو بینم تا مرحله به مرحله براتون توضیح بدم.

۲- مشتری پرخاشگر (هیجانی)

ویژگی‌ها:

خشمگین، صدای بلند و گاه تحقیرآمیز
در لحظه احساساتی و غیرمنطقی
ممکن است صحبت‌ها و واکنش‌های مشتری توهین‌آمیز باشد

هدف:

کاهش تنش و آغاز گفت‌وگوی معنادار

استراتژی:

۱. خونسردی کامل (سکوت فعال، تن صدای آرام)
۲. مدیریت زبان بدن (فاصله، چشم‌تماس غیرتهاجمی، حالت باز)
۳. پرهیز از جملات تحریک‌آمیز («آروم باشید» = محرک بیشتر)
۴. اجازه تخلیه هیجانی کنترل‌شده (بدون مداخله سریع)
۵. تغییر فضا یا دعوت به صحبت در جای آرام‌تر

تکنیک طلایی:

تکنیک سه‌گانه آرام‌سازی:

استفاده از نام مشتری + تأیید احساس + دعوت به همکاری
آقای رضایی، متوجه ناراحتیتون هستم. بیایید با هم ببینیم چطور می‌تونیم این مسئله رو حل کنیم.

تکنیک سکوت فعال / دی‌اکتیو کردن هیجان (مشتری پرخاشگر)

مثال ۱: مشتری با صدای بلند: همیشه بانک شما فقط از مشتری پول می‌گیره، هیچ خدماتی نمی‌ده! واقعاً آفتضاحه!

واکنش صحیح: کارمند سکوت می‌کند، به نشانه گوش دادن سر تکان می‌دهد. پس از مکث، با صدای آرام می‌گوید: متوجه ناراحتی‌تون هستم... اجازه بدید بررسی کنیم که چه موردی باعث این تجربه شده.

مثال ۲: مشتری در سالن فریاد می‌زند: مدیر شعبه کجاست؟ من تا الان سه بار اومدم، هر بار گفتن هفته بعد!

پاسخ کارمند: متوجه‌ام که این تأخیر براتون ناراحت‌کننده بوده. بیایید

این مقاله به بررسی ۴ نوع اصلی مشتری معترض می‌پردازد و برای هر نوع، استراتژی‌های کاربردی مذاکره، تکنیک‌های رفتاری و اشتباهات رایج را ارائه می‌دهد.

۱- مشتری ناراضی منطقی

ویژگی‌ها:

آرام ولی نگران یا ناراضی
به دنبال پاسخ روشن و عادلانه
بیشتر متمرکز بر «مشکل» است تا احساسات

هدف:

بازگرداندن اعتماد و حفظ رابطه

استراتژی:

گوش‌دادن فعال (صحبت طرف مقابل را قطع نکنید، یادداشت‌برداری کنید)
بازتاب احساس به مشتری (مثلاً: «درک می‌کنم که این موضوع نگران‌تون کرده...»)

توضیح شفاف، شجاعانه و بی‌پیرایه
ارائه راه‌حل واقعی یا مسیر رسمی پیگیری

اشتباهات:

بی‌توجهی به حرف مشتری
تلاش برای ساکت کردن یا کوچک‌شمردن مشکل
استفاده از اصطلاحات پیچیده یا فنی

نمونه‌هایی برای استفاده از تکنیک گوش‌دادن فعال (مشتری منطقی)

مثال ۱: مشتری می‌گوید: من چهار روز پیش درخواست برداشت از حساب بلندمدت دادم، ولی هنوز هیچ واریزی نشده
پاسخ مناسب: ممنون که اطلاع دادید. اجازه بدید دقیقاً تاریخ ثبت درخواست رو بررسی کنم که ببینم کجا ممکنه تأخیر پیش اومده.

مثال ۲: مشتری: من فقط به توضیح روشن می‌خوام! چرا مبلغ قسطم تغییر کرده؟

پاسخ: درک می‌کنم که تغییر مبلغ براتون نگران‌کننده بوده. اجازه بدید

چند لحظه اینجا بنشینید تا پرونده‌تون رو دقیقاً بررسی کنم. قول می‌دم زمان زیادی ازتون نگیرم.

۳- مشتری تهدیدکننده / باج‌گیر

ویژگی‌ها:

تهدید به شکایت، رسانه و مقامات بالا
لحن مطالبه‌گر و آمرانه
گاهی واقعی، گاهی صرفاً برای گرفتن امتیاز

هدف:

جلوگیری از تسلیم کورکورانه، حفظ چارچوب قانونی و احترام
استراتژی:

۱. تمرکز بر مسئله نه تهدید («مشکلتون رو دقیق بفرمایید.»)
۲. پاسخ چارچوب‌دار («طبق ضوابط بانک بررسی می‌شه.»)
۳. ارجاع محترمانه در صورت نیاز (به مدیر شعبه یا مرکز تماس)
۴. تکنیک انتخاب محدود

دو راه داریم: ثبت فرم درخواست یا ارجاع به امور مشتریان. کدوم رو ترجیح می‌دید؟

۵. پایان مؤدبانه با وعده پیگیری مشخص (و عمل به آن)

اشتباهات:

دفاع شخصی یا تحریک‌پذیری
تلاش برای راضی کردن فوری
تسلیم شدن بی‌ضابطه
تکنیک انتخاب محدود (دو گزینه‌ای)

مثال ۱: مشتری: اگه پول من تا امروز واریز نشه شکایت می‌کنم!

پاسخ: من می‌فهمم که این موضوع براتون مهمه. دو مسیر رسمی برای پیگیری وجود داره: یا می‌تونیم الان با بخش شکایات تماس بگیریم یا شخصاً فرم بررسی سریع را براتون ثبت کنم. کدوم روش رو ترجیح می‌دید؟

مثال ۲: مشتری: اگه این موضوع همین الان حل نشه، کاری می‌کنم که هیچ‌کس دیگه به این شعبه اعتماد نکنه!

پاسخ: اجازه بدید دو گزینه خدمت‌تون بگم: یکی اینکه الان گزارشتون رو ثبت کنیم و پیگیری می‌کنیم یا اگر تمایل داشته باشید می‌تونید با مدیر شعبه مستقیماً صحبت کنید. کدوم بهتره براتون؟

۴- مشتری دائماً ناراضی (شاکی حرفه‌ای)

ویژگی‌ها:

همیشه ناراضی، حتی از موارد کوچک
سابقه طولانی شکایت یا انتقاد
معمولاً هدفش امتیاز یا توجه ویژه است نه حل واقعی

هدف:

کاهش فرسایش روانی و هدایت گفتگو در چارچوب
استراتژی:

۱. مرزبندی گفتگو
 - بذارید فقط روی همین مورد الان تمرکز کنیم...
 ۲. تخلیه کنترل‌شده + هدایت گفتگو
 ۳. پاسخ‌های کوتاه، حرفه‌ای و تکرارشونده
 ۴. تکنیک بستن حلقه گفتگو
- ممنونم. موضوع رو پیگیری می‌کنم و نتیجه رو اطلاع می‌دم.

تکنیک ویژه:

تکرار هوشمند پاسخ‌ها با همان عبارت قبلی، بدون واردشدن به جدل جدید.

تکنیک تکرار هوشمند پاسخ (مشتری شاکی حرفه‌ای)

مثال ۱: مشتری: من ده بار گفتم! این بانک هیچ‌وقت سود به‌موقع نمی‌ده! شماها هیچ‌کاری نمی‌کنید

پاسخ اول: همون‌طور که عرض کردم پرداخت سود طبق تقویم بانک و ما روزانه نظارت می‌کنیم که تاخیر نداشته باشه.
مشتری دوباره تکرار می‌کنه...

پاسخ دوم (همان پاسخ قبلی، بدون تغییر): پرداخت سود طبق تقویم بانک و ما روزانه نظارت می‌کنیم تا تأخیری رخ نده.

مثال ۲: مشتری: من همیشه باید خودم پیگیری کنم! چرا شماها هیچ‌وقت زنگ نمی‌زنید؟

پاسخ: طبق رویه بانک، پیگیری نهایی از طریق پیامک اطلاع‌رسانی می‌شه و نیازی به تماس تلفنی نیست. اطلاعات کامل براتون ارسال می‌شه.

مشتری: این چه بانکیه که مشتری خودش باید بره دنبال کارش؟
پاسخ مجدد (عین قبلی): پیگیری نهایی از طریق پیامک اطلاع‌رسانی می‌شه و اطلاعات کامل خدمت‌تون ارسال شده.

نوع مشتری	استراتژی کلیدی
ناراضی منطقی	گوش دادن فعال + شفاف‌سازی + راه‌حل واقعی
پرخاشگر	آرام‌سازی فضا + دی‌اکتیو کردن هیجان
تهدیدکننده / باج‌گیر	چارچوب‌سازی + پاسخ قاطع و مودبانه + انتخاب محدود
شاکی حرفه‌ای	محدودسازی گفتگو + پاسخ تکراری + بستن مؤدبانه

هوشمند...

- ثبت دقیق شکایت یا درخواست
- پایان مکالمه:

- ارائه جمع‌بندی یا مسیر پیگیری
- خداحافظی محترمانه حتی اگر مشتری هنوز ناراضی باشد
- ثبت مستندات در سیستم در صورت تهدید یا رفتار نامتعارف

چک‌لیست روزانه کارکنان بانک در برخورد با مشتری معترض

پیش از مکالمه:

- ارزیابی نوع مشتری (منطقی، هیجانی، تهدیدکننده، دائم‌الشکایت)
- حین مکالمه:

- حفظ خونسردی و لحن حرفه‌ای
- استفاده از تکنیک مناسب (سکوت فعال، انتخاب محدود، تکرار)

بیمه سامان، نخستین و تنها شرکت بیمه‌ای با صلاحیت دانش‌بنیان

شرکت بیمه سامان به‌عنوان نخستین شرکت بیمه ایرانی، موفق به دریافت مجوز دانش‌بنیان نوآور از کارگروه ارزیابی شرکت‌ها و مؤسسات دانش‌بنیان معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری شد. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، این شرکت با تمرکز بر پیاده‌سازی فناوری‌های نوین در صنعت بیمه (InsurTech)، توانسته عنوان دانش‌بنیان را از آن خود کند. شرکت بیمه سامان با به‌کارگیری الگوریتم‌های هوش مصنوعی، یادگیری ماشین و تحلیل کلان‌داده، سامانه‌هایی برای تشخیص تقلب، قیمت‌گذاری هوشمند بیمه‌نامه‌ها و ارزیابی الگوریتمی ریسک، ارائه داده است. همچنین نوآوری در طراحی محصولات بیمه‌ای از جمله بیمه‌نامه‌های قابل تنظیم از طریق اپلیکیشن، بیمه عمر مبتنی بر شاخص‌های سلامت فرد و پوشش‌های ویژه مشاغل دیجیتال، از جمله موارد مهم در وجه تمایز سامان با سایر شرکت‌های بیمه‌ای شده است. این شرکت با سرمایه‌گذاری بر روی پلتفرم‌های دیجیتال، اپلیکیشن‌های هوشمند، چت‌بات‌های پاسخگو و سامانه‌های غیرحضوری پرداخت خسارت، گام‌های مهمی در تحول دیجیتال برداشته است. درعین حال، همکاری نزدیک شرکت بیمه سامان با دانشگاه‌ها و مراکز علمی برای توسعه مدل‌های نوین تحلیل ریسک نیز این مسیر را تکمیل کرده و در نهایت، شرایط لازم را برای دریافت تأییدیه دانش‌بنیان فراهم آورده است. بر اساس این گزارش، این موفقیت ارزشمند نتیجه تلفیق رویکرد آینده‌نگر و عمل‌گرایانه مبتنی بر نوآوری، تلاش مستمر مدیران و همکاران و باور به تحول در صنعت بیمه کشور به وجود آمده است. این جایگاه جدید زمینه‌ساز بهره‌مندی شرکت بیمه سامان از ظرفیت‌های اکوسیستم نوآوری کشور، توسعه محصولات و خدمات متناسب، تسریع در مسیر تحول دیجیتال و ایجاد همکاری‌های مؤثر با شرکت‌های فناور و استارت‌آپ‌ها خواهد بود.



برگزاری دهمین سالگرد تأسیس شعبه مرکزی تهران شرکت بیمه سامان

مراسم دهمین سالگرد تأسیس شعبه مرکزی تهران شرکت بیمه سامان که فعالیت خود را از اول خرداد ۱۳۹۴ آغاز کرده بود، با حضور جمعی از همکاران، نمایندگان و کارگزاران برگزار شد. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، این شعبه به‌عنوان اولین شعبه استان تهران، طی یک دهه فعالیت توانسته است نقش مؤثری در پیشبرد اهداف سازمانی ایفا کند. در این مراسم، ابتدا عملکرد ده‌ساله شعبه مورد بررسی قرار گرفت و چالش‌ها و دستاوردهای این دوره مرور شد. سپس از تلاش‌های بی‌وقفه همکاران و نمایندگان برای تحقق اهداف شعبه قدردانی و لوح‌های تقدیری به پاس زحمات آن‌ها اهدا شد. همچنین در این مراسم از نمایندگان برتر در حوزه وصول مطالبات با اهدای لوح‌های تقدیر تجلیل به عمل آمد. ناز پری ابدی، مدیر شعبه مرکزی تهران نیز در سخنانی با تأکید بر اهمیت همکاری و هم‌افزایی، از همکاران و نمایندگان خواست با تلاش مضاعف، زمینه را برای دستیابی به اهداف تعیین‌شده برای سال ۱۴۰۴ فراهم کنند. وی همچنین به برنامه‌های آتی شعبه برای توسعه خدمات و ارتقای عملکرد اشاره کرد. این مراسم با استقبال گسترده حاضران همراه بود و فضای همدلی و انگیزه برای ادامه مسیر موفقیت‌آمیز شعبه را تقویت کرد.



جهش درآمدی و سودآوری بانک سامان در سال ۱۴۰۳

بانک سامان در سال مالی ۱۴۰۳ با ثبت رشدهای چشمگیر در درآمدهای تسهیلاتی، سرمایه‌گذاری و عملیات بانکی، کارنامه‌ای درخشان از خود به جا گذاشت. گزارش حسابرسی شده صورت‌های مالی این بانک که اخیراً منتشر شده نشان می‌دهد که با تمرکز بر استراتژی‌های هوشمند مالی و مدیریت هدفمند منابع، سامان توانسته درآمد عملیاتی خود را به بیش از ۴۰۹ هزار میلیارد ریال برساند و سود ناخالص را ۳۶ درصد افزایش دهد. عملکردی که آن را در جمع بانک‌های موفق کشور در سال گذشته قرار داده است. بانک سامان در سال ۱۴۰۳ با ثبت رشد قابل توجه در درآمدهای عملیاتی و سرمایه‌گذاری، توانست گامی بلند در مسیر توسعه پایدار، ارتقای سودآوری و مدیریت بهینه منابع بردارد. اطلاعات منتشرشده در سامانه کدال نشان می‌دهد که این بانک با ترکیبی از استراتژی هوشمندانه اعتباری و نگاه آینده‌نگر به سرمایه‌گذاری، عملکردی فراتر از انتظار ثبت کرده است. درآمد حاصل از تسهیلات اعطایی با افزایش ۴۶ درصدی نسبت به سال گذشته، به بیش از ۳۶۹ هزار میلیارد ریال رسید. این افزایش در شرایطی رخ داده که نظام بانکی با چالش‌هایی چون کنترل نرخ بهره و نوسانات بازار پول روبه‌رو بود، اما بانک سامان با مدیریت دقیق پرتفوی تسهیلاتی، توانست سهم خود را از بازار افزایش دهد.

سرمایه‌گذاری هوشمندانه، سودآوری پایدار

درآمد بانک از سپرده‌گذاری در بانک‌ها و مؤسسات اعتباری غیربانکی با رشدی ۴۸ درصدی همراه شد و به ۱۲,۳۸۵ میلیارد ریال رسید. همچنین، درآمد سرمایه‌گذاری در اوراق بدهی با ۷۳ درصد رشد و سود سرمایه‌گذاری در سهام و سایر اوراق بهادار با جهشی ۱۳۸ درصدی مواجه شد که نشان‌دهنده سیاست‌گذاری دقیق در حوزه سرمایه‌گذاری‌های کم‌ریسک و پربازده است. درآمد عملیاتی بانک سامان در سال ۱۴۰۳ به ۴۰۹ هزار میلیارد ریال رسید که نسبت به سال قبل ۴۸ درصد رشد داشته است. این رشد پایدار، نتیجه ترکیب متوازن درآمدهای مشاع و غیرمشاع و مدیریت مؤثر دارایی‌ها بوده است.

بانک سامان علی‌رغم رشد چشمگیر درآمدها، با کنترل هزینه‌ها نیز توانسته تعادل قابل توجهی در صورت‌های مالی ایجاد کند. هزینه سود سپرده‌ها با ثبت رقم ۳۳۴ هزار میلیارد ریال نسبت به سال گذشته ۵۱ درصد افزایش یافته، اما همچنان با سود ناخالص ۷۵ هزار میلیارد ریالی، بانک توانسته حاشیه سود مناسبی حفظ کند.

سالی موفق با چشم‌انداز روشن

عملکرد سال ۱۴۰۳ بانک سامان نشان می‌دهد که این بانک نه تنها در حوزه درآمدی، بلکه در ارتقای ساختار مالی و سیاست‌گذاری‌های سرمایه‌گذاری نیز عملکردی موفق داشته است. رشدهای چند ده درصدی در شاخص‌های کلیدی، بیانگر توانمندی مدیریتی، شفافیت مالی و تمرکز بر نوآوری در ارائه خدمات بانکی است. با این روند، انتظار می‌رود بانک سامان در سال‌های پیش‌رو نیز نقش پررنگ‌تری در بازار مالی کشور ایفا کرده و اعتماد بیش‌ازپیش سپرده‌گذاران، سرمایه‌گذاران و ذی‌نفعان خود را جلب کند.

بورسیه تحصیلی شرکت بیمه سامان برای ۱۰ رشته تحصیلی ۱۴۰۴

شرکت بیمه سامان در راستای ایفای مسئولیت اجتماعی خود، برای سال تحصیلی ۱۴۰۴ بورسیه تحصیلی در مقطع کارشناسی‌ارشد در ۱۰ رشته دانشگاهی ارائه می‌دهد. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، فرزاد فروغی، معاون توسعه سازمان و سرمایه‌های انسانی این شرکت، با اعلام این خبر گفت: در سال گذشته، پروژه بورسیه تحصیلی با همکاری دانشگاه خوارزمی آغاز شد. امسال اما با توسعه دامنه همکاری‌ها، دانشگاه‌های شهید بهشتی، علم و صنعت و صنعتی امیرکبیر نیز در کنار دانشگاه خوارزمی به این طرح پیوسته‌اند. وی با اشاره به این‌که اجرای این طرح مطابق با شیوه‌نامه اجرایی بورس صنعت و مشاغل سازمان امور دانشجویان وزارت علوم، تحقیقات و فناوری انجام می‌شود، افزود: "این طرح گامی است در جهت حمایت از توسعه علم و دانش، مهارت‌افزایی نسل جوان و تقویت ارتباط صنعت بیمه با دانشگاه". براساس اعلام شرکت بیمه سامان، پذیرش دانشجویان در این بورسیه از طریق کنکور سراسری کارشناسی‌ارشد و در قالب انتخاب رشته انجام خواهد شد.

تمامی داوطلبانی که دارای شرایط عمومی و اختصاصی طرح باشند، می‌توانند رشته‌های مشمول بورسیه را انتخاب کنند. معاون توسعه سازمان و سرمایه‌های انسانی شرکت بیمه سامان همچنین با بیان این‌که دانشجویان پذیرفته‌شده در طرح بورسیه، به مدت ۴ نیمسال تحصیلی تحت حمایت مالی شرکت بیمه سامان قرار خواهند گرفت، اظهار کرد: این حمایت شامل حداقل حقوق پایه مصوب وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، کارآموزی در دوران تحصیل و حمایت از پروژه پایان‌نامه به‌علاوه سایر مزایا خواهد بود. فروغی خاطر نشان کرد: پذیرش بورسیه تحصیلی بیمه سامان بدون اخذ تعهد خدمت بوده و در صورت رعایت ضوابط اعلام‌شده از سوی شرکت، پس از فارغ‌التحصیلی مطابق آیین‌نامه استخدامی در اولویت جذب شرکت بیمه سامان قرار خواهند داشت. متقاضیان برای کسب اطلاعات بیشتر می‌توانند به دفترچه راهنمای انتخاب رشته کارشناسی‌ارشد سازمان سنجش مراجعه کنند.

اقدام مهم بیمه سامان در همراهی با خسارت‌دیدگان از حوادث جاری

شرکت بیمه سامان در همراهی با دارندگان بیمه‌نامه‌های زندگی "عمر اندوخته دار" که طی حوادث جاری کشور دچار حادثه شوند، اقدامی مهم را عملیاتی کرد. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، این شرکت ضمن اظهار تأسف از شرایط بحرانی و ناپایدار اخیر اعلام کرد که با هدف جبران بخشی از آثار روانی و اقتصادی بیمه‌گزاران، به‌صورت محدود و تا تاریخ ۱۵ تیرماه نسبت به حذف موقت ماده ۱۳ بند ۶ در بیمه‌نامه‌های اندوخته‌دار اقدام کرده است. براین اساس چنانچه هر یک از بیمه‌شدگان بیمه‌نامه‌های زندگی "عمر اندوخته دار" در حوادث جاری دچار حادثه شوند، تعهدات پوشش فوت به هر علت و هزینه‌های پزشکی و پوشش ازکارافتادگی ناشی از حادثه "صرفاً تا سقف یک برابر"، از شمول استثنائات خارج و در تعهدات بیمه‌نامه‌های مذکور به بیمه‌گزاران پرداخت می‌شود.

مهرتأید سهام‌داران بر عملکرد بانک سامان در سال ۱۴۰۳



مجمع عمومی عادی سالانه بانک سامان در تاریخ ۳۰ تیر ۱۴۰۴ برگزار و صورت‌های مالی بانک در سال مالی ۱۴۰۳ با رأی اکثریت سهامداران به تصویب رسید. به گزارش سامان رسانه، در ابتدای این مجمع که با حضور بیش از ۶۰ درصد سهامداران تشکیل و به رسمیت رسید، پیام هیئت‌مدیره بانک سامان که تشریح دستاوردها و موفقیت‌های بانک در سال گذشته بود، قرائت شد و در ادامه پس از قرائت گزارش حسابرس قانونی، صورت‌های مالی سال ۱۴۰۳ به تصویب اکثریت قاطع سهامداران رسید.

براین اساس و با تصویب سهامداران، سود تقسیمی هر سهم بانک سامان مبلغ ۱۰۰ ریال در نظر گرفته شد. گفتنی است، جزئیات برگزاری این مجمع و تصمیمات سهامداران به تفصیل در سایت کدال اطلاع‌رسانی خواهد شد.



جایزه‌های گل یا پوچ (تابستان)

۳ کد هدیه ۱۰ میلیون تومنی، ۳ کد ۵ میلیون تومنی
و کدهای هدیه ۱۰۰ هزار تومنی
خرید از دیجی‌کالا
و کدهای ۵۰۰ هزار تومنی اسنپ فروشگاه





اهمیت کاربرد Collocation ها

پس می بینید که استفاده نادرست از ترکیب ها گفتار شما را "عجیب" یا "ترجمه ای" نشان می دهد، به شنونده احساس خوب نمی دهد و حتی ممکن است دچار سوء تفاهم معنایی کند.

جالب اینکه وقتی شما به عنوان فراگیر تمرکز ویژه برای استفاده از کالوکیشن ها در تولید زبانی خودتان می کنید روانی و صحت زبانی یا همان fluency تان بهبود پیدا می کند چون که از یک ترکیب ثابت قابل فهم عام استفاده می کنید که بعد از مدتی در ناخودآگاه و حافظه درازمدت شما حک می شود و اتوماتیک و خودجوش و طبیعی بر زبانتان جاری می شود و کلامتان را طبیعی جلوه می دهد. در واقع شما با استفاده از کالوکیشن ها و ترکیب های ثابت، دیگر نیازی ندارید که برای ساخت جملات زمان بیشتری صرف کنید. مغز شما به جای چیدن تک تک واژه ها، از "بلوک های آماده" استفاده می کند و به نوعی شما در حال ساخت ساختمانی با اجزای از پیش ساخته شده هستید که سرعت عمل شما رو بسیار بیشتر می کند و قالب های پیش ساخته و دقیق را در جای درستش استفاده می کنید.

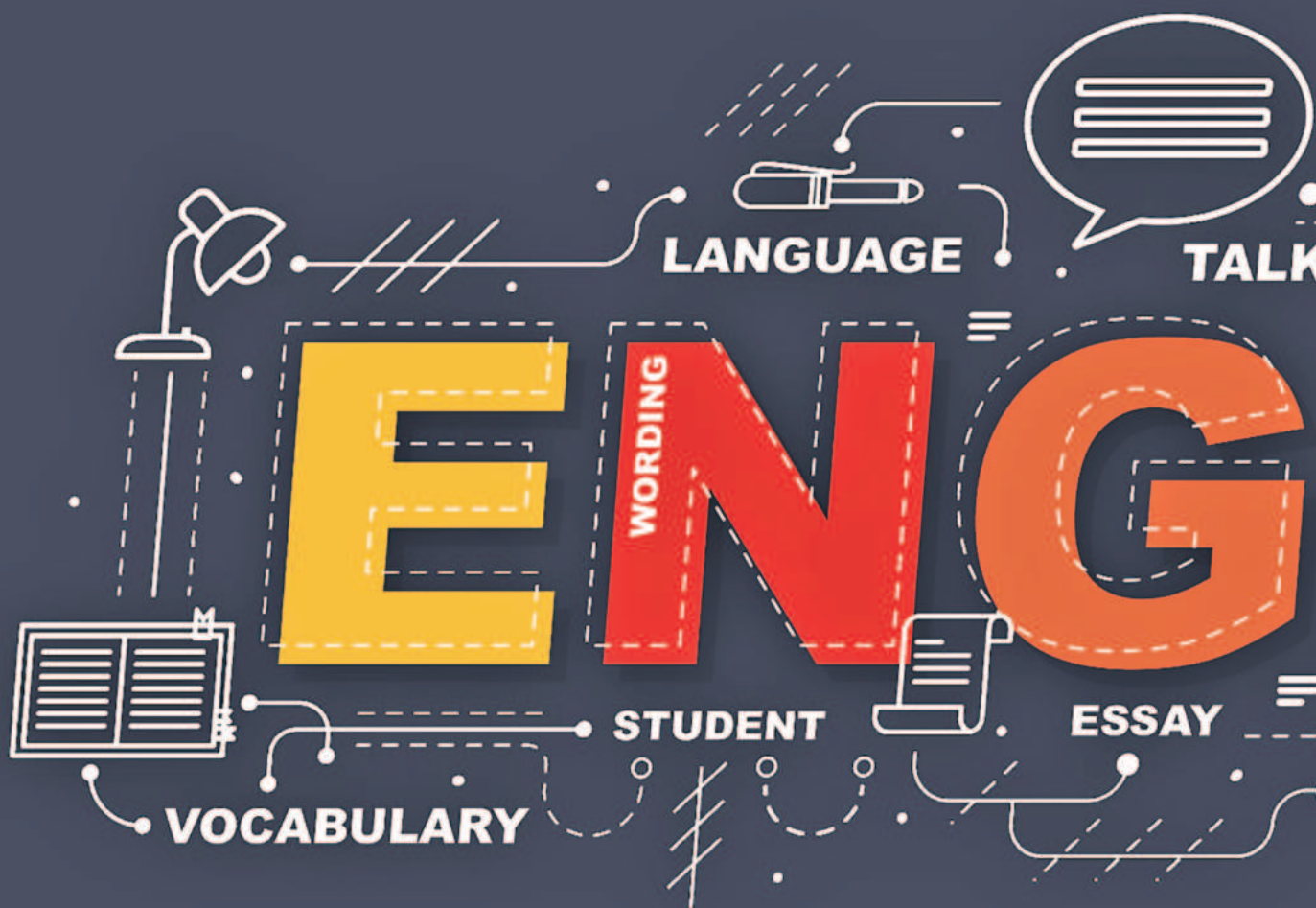
مثلاً lay the groundwork for success به معنای فراهم آوردن زمینه های موفقیت در چیزی یا کاری، یک قالب ثابت از قبل آماده در زبان انگلیسی به شمار می رود که نیازی به فشار آوردن به مغز و ساخت مجدد آن نیست. با استفاده از تکنیک شخصی سازی که در نوشتارهای پیشین بدان

چطور بتوانیم طبیعی تر انگلیسی صحبت کنیم و وقتی با کسی به انگلیسی گفتگو می کنیم از زبان مادری خود فاصله بگیریم و نزدیک تر به زبان مقصد صحبت کنیم؟ بی تردید کالوکیشن ها (Collocations) که به نوعی "هم آینده ها" یا به نوعی ترکیب های واژگانی ثابت به شمار می روند، نقشی حیاتی در یادگیری زبان دارند و تسلط بر آن ها شما را به سطح طبیعی تر و حرفه ای تر در استفاده از زبان نزدیک می کند.

هم آینده ها یا کالوکیشن ها همان ترکیب هایی هستند که افراد بومی یک زبان در زندگی روزمره شان از آن استفاده می کنند. پس روشن است که هر چه تعداد کالوکیشن های مورد استفاده شما بیشتر باشد صحبت کردن شما شبیه تر به زبان بومی مورد نظرتان است.

طبیعی سازی زبان مقصد یکی از کلیدی ترین مهارت هایی است که هر فراگیری باید در هر مرحله از یادگیری بدان توجه ویژه داشته باشد فارغ از اینکه مبتدی یا پیشرفته باشد. مثال های ساده ای در باب کالوکیشن ها همیشه مطرح می شود تا به مرز باریک ترکیب درست و نادرست توجه کنیم، مثلاً:

- ❌ "make a shower" - ✅ "take a shower"
- ❌ "strong rain" - ✅ "heavy rain"
- ❌ "do a crime" - ✅ "commit a crime"



مادری و ترجمه از زبان مادری به زبان مقصد است. مثلاً:
 ✗ فارسی: "انجام تصمیم" → انگلیسی: "take a decision" (نه ✗ do a decision). این یک مثال عام و رایج از این دست محسوب می‌شود و یا quick food که ایداً در زبان انگلیسی وجود ندارد؛ ولی به‌خاطر ترجمه از زبان مادری مکرراً افراد مبتدی دچار این خطا می‌شوند.
 خوب چه کنیم که بتوانیم به شکلی تأثیرگذار و کاربردی کالوکیشن‌ها را با تواتر بیشتری در تولیدمان جا بیندازیم؟

راهکاری مؤثر برای یادگیری کالوکیشن‌ها

از دیکشنری‌های کالوکیشن (مثل Oxford Collocations Dictionary) استفاده کنید. در ضمن می‌توانید در هر محتوای شنیداری و دیداری و نوشتاری همچون یک روزنامه‌نگار نت‌برداری کنید و کالوکیشن‌ها را همچون جواهری از دل آنها بیرون بکشید و شخصی‌سازی کنید و در قالب جملاتان درونی کنید. همیشه سعی کنید آگاهانه و عامدانه ولی با شکیبایی و صبر در نوشته‌هایتان یا صحبت‌های خود عمداً از ترکیب‌های جدید استفاده کنید.

مجدداً یادآوری می‌کنم که بین دانستن و توانستن پلی است به نام «تمرین هدفمند» که تا از آن باطمینان و شکیبایی عبور نکنید محال است این دانسته‌ها را به توانایی عملی خود بدل سازید.

اشاره شد با چند جمله شخصی می‌توان این ترکیب کالوکیشن را در ذهن برای ابد کاشت.

یکی دیگر از نتایج مثبت استفاده از کالوکیشن‌ها این است که دقیق‌تر منظورتان را می‌رسانید و مخاطبتان کمتر دچار سردرگمی فهم و درک تولیدتان می‌شود.

بسیاری از کلمات هم‌معنی در ترکیب‌های متفاوتی استفاده می‌شوند، مثلاً:

– "strong coffee" (قهوه غلیظ)

– "powerful computer" (کامپیوتر قدرتمند).

انتخاب نادرست ترکیب، معنای جمله را مخدوش می‌کند. با یادگیری یک کلمه در ترکیب‌های متفاوت و استفاده از آن در جاهای درست تسلط خود به زبان مقصد را نشان می‌دهید و به‌عنوان کننده هم لذت وافر از این مهارتان خواهید برد.

اگر شما هم بتوانید همانند بومی زبانان در گفتار و نوشتار مدام از کالوکیشن‌ها استفاده کنید سرعت درک مطلبتان در هر دو بخش شنیداری و خواندن به شکل اعجاب‌آوری بهبود پیدا می‌کند و به شما در شناسایی مفهوم کلی کمک شایان می‌کند.

به‌علاوه، یکی از رایج‌ترین و مبتلا به‌ترین مشکلات فراگیران زبان انجام خطاهای ناشی از ترجمه تحت‌اللفظی است که ناشی از تأثیر استفاده از زبان



افتخارآفرینی جهانی بانک سامان با کسب ۵ مدال از جوایز جهانی STEVIE 2025

بانک سامان، برای نخستین بار با کسب ۵ تندیس از جوایز بین‌المللی Stevie Awards for Great Employers 2025 نام خود را در کنار غول‌هایی چون Bank of America، IBM و DHL قرار داد.

به گزارش سامان رسانه، بانک سامان موفق شد در رقابت‌های معتبر بین‌المللی Stevie Awards for Great Employers 2025، پنج جایزه ارزشمند را از آن خود کند؛ افتخاری بی‌سابقه که برای نخستین بار توسط یک شرکت ایرانی در این رویداد جهانی رقم می‌خورد.

در این دوره از رقابت‌ها، بانک سامان توانست در بخش‌های مختلف عملکرد درخشانی داشته باشد و افتخارات مختلفی از جمله تندیس طلای برند کارفرمایی، تندیس نقره ارتباطات داخلی با پلتفرم نوآورانه «همسا»، تندیس نقره مدیریت استعداد، تندیس نقره کارفرمای برتر سال بانکداری و تندیس برنز رفاه سلامت در محیط کار با «آکادمی کودک سامان» را کسب کند.

با کسب این جوایز، بانک سامان در جمع ۱۵ کارفرمای برتر جهان قرار گرفت؛ جایگاهی ارزشمند که حاصل رقابت تنگاتنگ با صدها برند مطرح بین‌المللی بود. در این رقابت جهانی، شرکت‌هایی نظیر Bank of America، بزرگ‌ترین بانک آمریکا، Wells Fargo، DHL، IBM و Halkbank و MGM China حضور داشتند و دستاوردهای خود را در معرض داوری، داوران بین‌المللی قرار دادند.

این موفقیت، نشانه‌ای روشن از تعهد بانک سامان به سرمایه انسانی، نوآوری در مدیریت منابع انسانی و ساختار سازمانی مدرن است. بانک سامان با این افتخار جهانی، گامی بزرگ در مسیر تعالی و بین‌المللی شدن برند ایرانی خود برداشت.



گفتگو با همکاران شعبه صادقیه

صادقیه؛ جایی که تجربه، تعهد و کار گروهی، بانکداری را معنای بخشیده

گفتگو: جعفر تکبیری

از ۵۰ هزار مشتری خرد، ۱۳۷۱ مشتری ممتاز، ۱۳ مشتری خاص، ۸۷۷ مشتری SME، ۳۸۶ مشتری ویژه، ۷ مشتری کلان و همچنین ۱۰۵۴ مشتری دارای پایانه فروش است.

رئیس شعبه صادقیه با اشاره به برنامه‌ریزی هدفمند این مجموعه، اظهار داشت: «فرایند برنامه‌ریزی ما از اسفندماه آغاز می‌شود، زمانی که میزان تحقق اهداف سال جاری مشخص شده و پیش‌نگری برای سال آینده ضروری است. پس از ابلاغ اهداف جدید از سوی مدیریت جذب و فروش و سرپرستی، جلسات هماهنگی داخلی برگزار و وظایف مشخصی به هر یک از کارکنان محول می‌شود. این اهداف در طول سال به صورت مستمر پایش می‌گردند.»

غفوری با تأکید بر تراکم بالای کاری در این شعبه گفت: «صادقیه یکی از شلوغ‌ترین و پرتعدادترین شعب بانک است؛ بنابراین تلاش می‌کنیم با ایجاد فضای متعادل و انگیزشی، انرژی همکاران برای ارائه خدمات باکیفیت حفظ شود.»

به گفته وی، ارتقای سطح رضایت مشتریان در دستور کار دائمی این شعبه قرار دارد و خدمات با سرعت، دقت و کیفیت مطلوب، رمز حفظ وفاداری مشتریان است. او پروژه «سامان ۱۴۰۴» را ادامه و مکمل تحول دیجیتال بانک دانست و افزود: «با تمرکز بر بانکداری الکترونیک و هدایت مشتریان گذری به ابزارهای دیجیتال، زمان و فرصت بیشتری برای ارائه خدمات تخصصی به مشتریان هدف مانند اصناف و مشتریان SME فراهم می‌شود.»

در این راستا، حضور یک نیروی راهبر در شعبه صادقیه موجب شده هدایت مشتریان به سمت سرویس‌هایی مانند CRS و کشلس با جدیت بیشتری دنبال شود. همچنین نصب و استفاده حداکثری از اپلیکیشن «موبایلنت» به عنوان راهکاری کلیدی در کاهش مراجعه حضوری و افزایش رضایت مشتریان معرفی می‌شود.

در حوزه بازاریابی، غفوری بر نقش فعال کارکنان شعبه در معرفی محصولات بیمه‌ای بانک سامان تأکید کرد و افزود: «باتوجه به اینکه شعبه صادقیه خدمات ارزی نیز ارائه می‌دهد، از مشتریان حقوقی و فعالان بخش بازرگانی می‌خواهیم بیمه‌های باربری و مرتبط با فعالیت تجاری خود را از طریق این شعبه دریافت کنند.»

شعبه صادقیه در مسیر تحول و هم‌راستا با اهداف کلان بانک سامان، با اتکا به منابع انسانی متخصص و رویکردی مشتری‌محور، تلاش دارد نقشی اثربخش‌تر در تحقق چشم‌انداز بانک ایفا کند.

روایتی از تجربه فرزاد پالیزیان، معاون شعبه صادقیه بانک سامان

فرزاد پالیزیان، معاون شعبه صادقیه بانک سامان، با ۱۳ سال سابقه فعالیت، مسیری پرفرازونشیب اما الهام‌بخش را در این بانک طی کرده است. او که در سال ۱۳۹۱ هم‌زمان در چند بانک خصوصی پذیرفته شد، بانک سامان را به دلیل ساختار حرفه‌ای، پرستیژ و فضای شیک و متفاوت، برای آغاز مسیر شغلی خود انتخاب کرد و از آن زمان تاکنون، در شعب مختلفی از جمله شعبه مرکزی، نازی‌آباد، بازار کفاش‌ها، شهرری، آذربایجان و میدان قزوین فعالیت کرده و امروز در شعبه صادقیه مشغول خدمت است.

او درباره ورودش به بانک می‌گوید: «با ورود به بانک سامان، نه تنها مسیر شغلی‌ام آغاز شد؛ بلکه لطف خدا شامل حالم شد و توانستم ازدواج کنم. امروز پدر دختری سه‌ساله به نام دلون هستم و همچنان با همان انگیزه روزهای اول، در کنار همکارانم تلاش می‌کنم.»



شادمان غفوری - رئیس شعبه

در دل یکی از پرتعدادترین شعب بانک سامان، همکارانی مشغول به کارند که بانکداری را نه فقط یک شغل، بلکه سبک زندگی می‌دانند. از کارشناسان ارزی گرفته تا بانکداران مشتریان ویژه، هرکدام با نگاهی حرفه‌ای، خاطراتی ماندگار و هدفی روشن، در مسیر تحقق «سامان ۱۴۰۴» گام برمی‌دارند. صادقیه تنها یک شعبه نیست؛ خانواده‌ای است با اعضای پرتلاش، یادگیرنده و متعهد که هر روز، تصویر تازه‌ای از بانکداری مدرن و مشتری‌محور را ترسیم می‌کنند.

شادمان غفوری، رئیس شعبه صادقیه بانک سامان با بیش از دو دهه سابقه فعالیت در این بانک، از سال ۱۳۸۳ همکاری خود را آغاز کرده و اکنون مدیریت یکی از پرمشتری‌ترین شعب بانک را در غرب تهران بر عهده دارد. او فارغ‌التحصیل رشته مدیریت صنعتی است و بر توسعه خدمات تخصصی و بهره‌مندی از ظرفیت‌های دیجیتال تأکید دارد.

شعبه صادقیه که در ضلع جنوب شرقی فلکه اول صادقیه واقع شده، در دو طبقه مجزا خدمات‌رسانی می‌کند: خدمات ریالی و گذری در طبقه همکف و خدمات تخصصی اعتباری و ارزی توسط تیم فروش تخصصی در طبقه اول.

این شعبه به عنوان یکی از شعب تام بانک سامان، مجموعه‌ای متنوع از مشتریان را تحت پوشش دارد. بنا بر آمار ارائه‌شده، این شعبه دارای بیش



فرزاد پالیزیان - معاون شعبه

می‌گوید: «روزم‌رگی در کارم جایی ندارد. آموزش‌های روزانه و مواجهه با مسائل متنوع کاری باعث شده فضای کاری برایم زنده و پویا باقی بماند.»

در بخش تعاملات حرفه‌ای، رستم‌پور از فضای همدلی در شعبه سخن می‌گوید: «روزانه ساعت‌های زیادی را با همکارانم سپری می‌کنم و تلاش کرده‌ام که ارتباطی حرفه‌ای، مؤثر و دوستانه با آن‌ها داشته باشم. همین موضوع باعث شده محیط کار برایم دل‌پذیرتر شود و کمتر احساس خستگی کنم.»

او همچنین درباره تعامل با مشتریان می‌افزاید: «برقراری ارتباط مؤثر با مشتریان، همراه با رعایت اصول و مقررات بانک، همواره در اولویت من بوده است. تلاش دارم فضای شعبه را برای مشتریان به‌گونه‌ای رقم بزنم که احساس آرامش و اطمینان داشته باشند.»

در مسیر تحقق چشم‌انداز «سامان ۱۴۰۴» نیز رستم‌پور برنامه‌هایی دارد: «فروش متقاطع، تعامل مؤثر با مشتریان فعلی و تلاش برای ایجاد وفاداری بیشتر، مهم‌ترین راهبردهای من در این مسیر هستند. همچنین جذب مشتریان گروه هدف بانک از اولویت‌های کاری من محسوب می‌شود.»

او شیرین‌ترین خاطره‌اش را به دیدار با یکی از مدیران ارشد بانک

پالیزیان که از اردیبهشت‌ماه به شعبه صادقیه منتقل شده، فعالیت در حوزه ارزی را فرصت بزرگی برای یادگیری می‌داند و می‌گوید: «با راهنمایی خانم شوکتیان، معاون محترم ارزی، روزانه در حال یادگیری نکات تخصصی هستم. حوزه ارزی برای من همچون یک کلاس درس بزرگ است که انگیزه‌ام را برای پیشرفت بیشتر می‌کند.»

او کارگروهی و روحیه تعامل با همکاران را یکی از رموز موفقیت خود می‌داند و تأکید می‌کند: «همدلی و کار تیمی باعث شده روابط دوستانه و مؤثری با همکارانم برقرار کنم و بازدهی بیشتری در انجام وظایف داشته باشم.»

در ساختار جدید بانک که شعب به چهار گروه تام، کارا، ویژه و مبنا تقسیم شده‌اند، تمرکز بر وفادارسازی مشتریان و به‌ویژه ارائه خدمات به مشتریان SME و ویژه افزایش یافته است. پالیزیان در این زمینه می‌گوید: «باتکیه بر سه اصل راحتی، سرعت و اعتماد، سعی می‌کنم دانش خود را به‌روز نگه دارم و در مسیر تحقق استراتژی بانک شامل رشد، بهینه‌سازی فرایندها و تجاری‌سازی خدمات، نقش مؤثری ایفا کنم.»

وی همچنین برخورد اخلاق‌مدارانه و چهره گشاده در تعامل با مشتریان را یکی از اصول شخصی خود می‌داند و اعتقاد دارد این نوع برخورد باعث شده مشتریان بانک سامان را مأمنی امن برای حفظ منافع خود بدانند.

پالیزیان خاطرنشان می‌کند: «کار در شعبه، با همه فراز و نشیب‌هایش، همواره برای من همراه با خاطرات شیرین بوده است. اینکه بتوانم در کنار مردم کشورم برای اقتصادی سالم و پویا تلاش کنم، حس افتخار و رضایت عمیقی به من می‌دهد.»

در پایان، وی از مدیران خود، به‌ویژه جناب آقای قنبرزاده، سرپرست محترم ناحیه ۸ و جناب آقای غفوری، رئیس محترم شعبه صادقیه برای فراهم‌سازی بستر یادگیری و رشد تشکر کرده و می‌افزاید: «سپاس ویژه‌ای هم از همسرم دارم که در تمام سال‌های کاری با حمایت بی‌دریغ همراه من بوده است.»

پالیزیان آینده بانک سامان را روشن می‌بیند و آرزو دارد این بانک در حوزه بانکداری بین‌الملل، به انتخاب نخست مشتریان و مقصدی جذاب برای نخبگان تبدیل شود.

همراه با تجربه و آرامش در مسیر رشد حرفه‌ای

ناصر رستم‌پور، کارشناس حسابداری و از نیروهای وفادار و پرتجربه بانک سامان است که از سال ۱۳۹۰ فعالیت خود را در این بانک آغاز کرده و هم‌اکنون در شعبه صادقیه مشغول به خدمت است. او با ۳۸ سال سن و سابقه‌ای نزدیک به ۱۴ سال، از جمله نیروهایی است که تجربه، آرامش و انگیزه را در کنار هم به محیط کار خود آورده است.

او از روزهای نخست ورود به بانک سامان با نگاهی مثبت یاد می‌کند و می‌گوید: «احساس خوبی نسبت به محل کار و همکارانم داشتم و امروز هم مرور خاطرات آن دوران و همکاری‌هایی که از آن‌ها یاد گرفتم، برایم لذت‌بخش است. خوشحالم که همچنان در کارم احساس پویایی دارم؛ به‌ویژه حالا که وارد حوزه امور ارزی شده‌ام، هر روز برایم با یادگیری تازه‌ای همراه است.»

به باور رستم‌پور، بانک سامان با وجود شرایط اقتصادی پیچیده‌ای که کشور با آن مواجه است، توانسته موقعیت خود را در نظام بانکی کشور حفظ کند و همچنان انتخاب قابل‌اعتمادی برای مشتریان باشد. او ورود به حوزه ارزی را چالش‌برانگیز اما جذاب توصیف می‌کند و



ناصر رستم پور



محمد مسعود وکیلی



پروانه فارسی

پروانه فارسی هدف اصلی خود را در مسیر تحقق چشم‌انداز سامان ۱۴۰۴، جذب و وفادارسازی مشتریان ویژه و خانواده‌هایشان می‌داند. او تأکید می‌کند: «با شناسایی کسب‌وکارها و مشاغل مشتریان، سعی می‌کنیم ارتباط عمیق‌تری با آن‌ها برقرار کرده و بانک سامان را به انتخاب نخستشان تبدیل کنیم»

وی در خصوص تعامل با مشتریان می‌گوید: «روابطم با مشتریان کاملاً دوستانه است، ولی همیشه در چارچوب قوانین و منافع بانک. تلاشم این است که هر مشتری بعد از اتمام کارش با حس خوب و رضایت از شعبه خارج شود.»

او خاطره‌ای شیرین از این تعامل انسانی را چنین روایت می‌کند: «روزی که خیلی بیمار بودم، یکی از مشتریان ویژه پس از اتمام کار خود، دوباره به شعبه برگشت و برایم آب‌میوه طبیعی آورد. این رفتار برای من بسیار ارزشمند بود و نشان داد این رابطه صرفاً یک ارتباط بانکی نیست، بلکه یک دوستی متقابل و محترمانه است.»

در پایان، پروانه فارسی با نگاهی مثبت و انسانی به آینده می‌گوید: «امیدوارم روزهای خوب و پرنشاط برای همه اعضای خانواده بزرگ و دوست‌داشتنی بانک سامان در پیش باشد.»

بانکداری؛ فراتر از خدمت، به مثابه یک شیوه زیستن

محمد مسعود وکیلی، متولد ۱۳۶۵، دانش‌آموخته کارشناسی رشته حسابداری و کارشناسی ارشد مدیریت مالی است. او از سال ۱۳۹۱ به خانواده بانک سامان پیوست و حالا پس از سیزده سال حضور بی‌وقفه، خود را عضوی از هویت بانک سامان می‌داند؛ بانکی که برایش فقط یک سازمان نیست، بلکه خانه‌ای است که در آن رشد کرده، تجربه آموخته و شخصیت حرفه‌ای‌اش شکل گرفته است.

مسیر حرفه‌ای وکیلی پیش از پیوستن به بانک سامان، از شرکت صنایع سیمان سامان آغاز شد و پس از مدتی حضور در بیمه سامان، نهایتاً در سال ۱۳۹۱ به شعبه جمهوری بانک سامان ملحق شد. از آن زمان، باجه ارزی فرودگاه امام خمینی، سی‌آی‌پی فرودگاه، شعب پیروزی، فاطمی، منیریه، هایپر استار، بلوار فردوس و نهایتاً شعبه صادقیه، هر کدام بخشی از کارنامه پربار او را تشکیل داده‌اند.

او با یادآوری روزهای ابتدایی استخدامش می‌گوید: «تماس پذیرش بانک را هرگز فراموش نمی‌کنم؛ آن روزها پر از انگیزه بودم و احساس می‌کردم آینده‌ام دارد شکل می‌گیرد. امروز، بانک سامان برایم چیزی فراتر از محل کار است؛ بخشی از زندگی و هویت من است.»

مربوط می‌داند و با لیخند تعریف می‌کند: «سال ۱۳۹۴ در جلسه‌ای با جناب آقای معرفت، مدیر وقت بانکداری شرکتی، حضور پیدا کردم. نوع برخورد، آرامش و گشاده‌رویی ایشان تأثیر عمیقی روی من گذاشت. درحالی‌که جایگاه سازمانی‌مان بسیار متفاوت بود، اما در آن جلسه با آرامش کامل حضور داشتم.»

رستم‌پور در پایان، نگاهی امیدوارانه به آینده دارد: «آرزو دارم روزی کشورم ایران را در اوج آرامش، پیشرفت و شادی بینیم و بانک سامان را بر بلندای قله بانکداری ایران و در جایگاهی شایسته در عرصه بین‌الملل.»

اتاق طلایی با حس خانواده و مسئولیت‌پذیری

پروانه فارسی، کارشناس مشتریان ویژه در شعبه صادقیه بانک سامان، یکی از نیروهای متعهد و خوش‌برخورد این شعبه است که با بیش از هفت سال و ده ماه سابقه، امروز به یکی از چهره‌های قابل اعتماد در ارتباط با مشتریان ویژه تبدیل شده است. او ۳۱ ساله و دارای مدرک کارشناسی ارشد در رشته حسابداری است.

او درباره احساس خود نسبت به بانک سامان می‌گوید: «بانک سامان برای من همواره بانکی جذاب، شیک و دوست‌داشتنی بوده و هست. البته در هر مرحله از مسیر کاری با چالش‌ها، ریسک‌ها و مسئولیت‌های جدیدی مواجه می‌شویم و به همین دلیل، نسبت به گذشته با احتیاط بیشتری با محیط کار برخورد می‌کنم.»

پروانه فارسی در حال حاضر در بخش مشتریان ویژه شعبه فعالیت می‌کند و این بخش را با وجود فشارها و چالش‌های خاصش، فضایی گرم و صمیمی می‌داند: «اینجا مثل یک خانواده هستیم. البته مسائلی مانند تغییر گروه مشتریان یا فعالیت‌های شرکتی آن‌ها و همچنین شرایط خاص برخی شعب خدماتی که موجب حجم بالای مراجعات و فشار کاری می‌شود، از جمله چالش‌هایی است که در این اتاق طلایی با آن روبه‌رو هستیم. با این حال، من این فضا را دوست دارم؛ چون برای من یک اتاق امن بین خودم و مشتریانم است.»

او در خصوص فضای همکاریانه شعبه صادقیه نیز این‌گونه توضیح می‌دهد: «بخش زیادی از روز ما در محل کار می‌گذرد، بنابراین همکاران مثل خانواده دوم ما هستند. من به تازگی به این شعبه منتقل شده‌ام و از همان ابتدا، همکارانم با لطف و همراهی صمیمانه‌شان از من استقبال کردند. رئیس و معاون محترم شعبه نیز با وجود جایگاهشان، همیشه در کنار همکاران هستند و با رفتاری دوستانه، حس حمایت و همکاری را منتقل می‌کنند.»

مشتری را فقط یک خدمت نمی‌دانم؛ بلکه فرصتی برای ساختن اعتماد دوطرفه است. شنیدن دقیق، درک نیاز واقعی، و ارائه راهکار مفید برایم اصل است. اینکه مشتریان سال‌ها در کنار بانک مانده‌اند، برایم ارزش بزرگی دارد.»

یکی از خاطرات حرفه‌ای ماندگار وکیلی مربوط به روزهایی است که در شعبه فاطمی فعالیت داشت: «مدیرعامل یکی از شرکت‌های بازرگانی صنعتی با نارضایتی از خدمات بانکی پیشین خود به شعبه مراجعه کرد. پس از گفت‌وگویی دقیق و ارائه راهکارهای متناسب با نیازهای شرکتش، چند روز بعد با مدارک کامل برگشت و تمام حساب‌هایش را به بانک سامان منتقل کرد. او بعدها چندین مشتری دیگر را هم معرفی کرد. این تجربه برایم یک یادآوری شد که مشتری‌مداری واقعی یعنی شنیدن، درک کردن و راه حل داشتن.»

در پایان، محمدمسعود وکیلی نگاهی عمیق‌تر به مفهوم بانکداری دارد: بانکداری فقط یک عملیات نیست؛ نوعی زیستن است. برخورد با مردم، درک دغدغه‌هایشان و ایفای نقشی واقعی در زندگی آن‌هاست. امیدوارم نسل بعدی بانکداران هم این احساس را درک کنند. من به بانک سامان تعصب دارم؛ نه از نوع تعصب کور، بلکه علاقه‌ای که از دل اعتماد و فرصت ساخته شده. اگر قرار است چیزی از من به جا بماند، می‌خواهم این جمله باشد:

کارت را درست انجام بده، حتی وقتی کسی نگاه نمی‌کند.

در حال حاضر، وکیلی در بخش ارزی شعبه صادقیه فعالیت می‌کند. این بخش شامل خدماتی نظیر خرید و انتقال ارز برای واردات، تضمین گمرکی، رفع تعهد صادرکنندگان، اعتبارات اسنادی داخلی و... است. او درباره این مسئولیت می‌گوید:

«در این حوزه هر مشتری یک پرونده منحصر به فرد با نیازهای خاص خود دارد. این تنوع و پویایی باعث می‌شود که هر روز با یک دنیای جدید روبه‌رو باشم. البته سرعت تغییر مقررات ارزی، چالش مهمی است، اما دقیقاً همین چالش‌ها فرصت یادگیری مداوم را فراهم می‌کنند» او فضای کاری شعبه صادقیه را حرفه‌ای، صمیمی و حمایتگر توصیف می‌کند: «در تمام شعبی که بودم، تلاش کردم شنونده فعال باشم، مشارکت کنم و خود را بخشی از راه حل بدانم. در صادقیه نیز ریاست و معاونت شعبه با نگاه تخصصی و روحیه تیم‌محور، زمینه یادگیری سریع‌تر در حوزه ارزی را برای من فراهم کرده‌اند.»

وکیلی تحقق اهداف «سامان ۱۴۰۴» را مأموریتی جدی می‌داند و می‌گوید: «برای من این چشم‌انداز فقط یک شعار نیست. هدفم این است که با تسلط کامل بر فرایندهای ارزی و ارائه مشاوره تخصصی به مشتریان، سهمی مؤثر در موفقیت شعبه صادقیه ایفا کنم. حتی یک گفت‌وگوی کوتاه با مشتری، اگر با کیفیت و شناخت نیاز واقعی او باشد، می‌تواند بخشی از برند بانک را بسازد.»

او درباره رویکردش به مشتری‌مداری چنین توضیح می‌دهد: «تعامل با



سپاس رفتار حرفه‌ای

به صورت کتبی تقدیر کرده‌اند. ما به رسم سپاس و قدردانی، اسامی این عزیزان را در نشریه سامان منتشر می‌کنیم.

با تشکر
مدیریت سرمایه انسانی بانک سامان

همه شما عزیزان در شعب بانک سامان در جهت رضایت مشتریان تلاش کرده و موجبات خشنودی مشتریان را فراهم می‌کنید تا آنها بتوانند با خیالی آسوده و امن به امور بانکی خود بپردازند. در این میان برخی از مشتریان از همکارانی که حسن خلق و پیگیری مؤثری داشته‌اند، در تیرماه

ردیف	نام و نام خانوادگی	محل خدمت	
۱	رؤیا صلاحی نیری	شعبه اردبیل	
۲	یحیی عزیزپور قره آغاچلوسفلی	شعبه اردبیل	
۳	ناصر هوشیاری	شعبه اردبیل	
۴	مهدی بهبودی عیسی لو	شعبه اردبیل	
۵	فروغ لطفی	شعبه اردبیل	
۶	سودابه ایزدی	شعبه میدان حسین آباد	

بیمه موبایل سامان

انواع پوشش‌های آبدیدگی، سرقت، شکستگی و ...



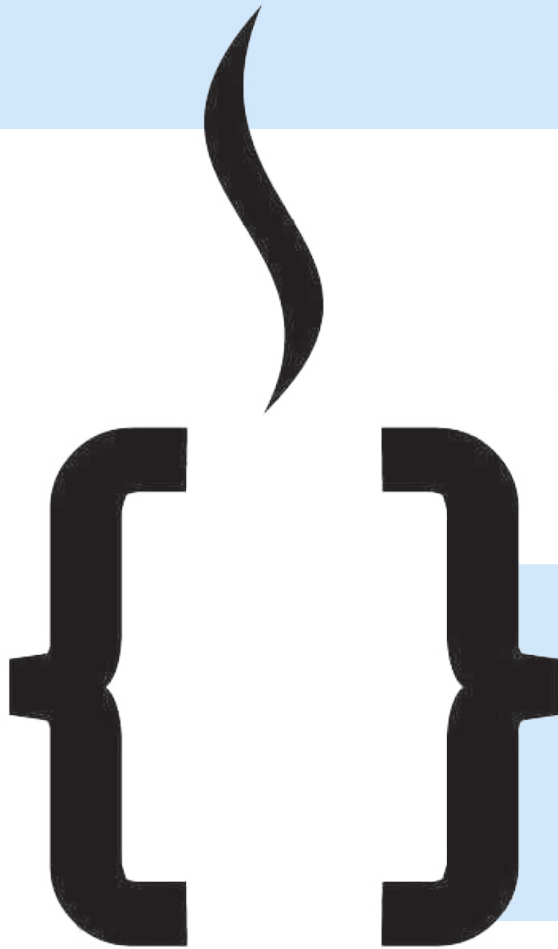
نصب اپلیکیشن

کافه تک

با کافه تک از آخرین اخبار تکنولوژی مطلع شوید و با نرم افزارهای کاربردی آشنا شوید. مثل ماه‌های گذشته، سعی می‌کنیم در این بخش نرم افزارهای کاربردی، گجت‌های جدید، پادکست‌های مرتبط و کلی خبرهای جذاب از دنیای تکنولوژی رو با شما در میون بذاریم. خوشحال میشیم شما هم تجربه‌هاتون را برای ما بفرستید و با بقیه به اشتراک بذارید.

| مهرناز تباری |

| کارشناس مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان |



مزایای ویندوز ۳۶۵

- دسترسی همیشگی: هر جایی که اینترنت باشد، ویندوز شخصی شما هم هست؛ فرقی نمی‌کند با چه دستگاهی وارد شوید.
- نیازنداشتن به سخت‌افزار قوی: حتی روی کامپیوترهای ضعیف یا قدیمی، تجربه کار با یک سیستم سریع و قدرتمند را خواهید داشت.
- امنیت بالا: اطلاعات و برنامه‌های شما روی سرورهای مایکروسافت ذخیره می‌شود، نه روی دستگاهی که ممکن است گم یا خراب شود.
- بدون دردسر نصب و به‌روزرسانی: همه چیز توسط مایکروسافت به‌روزرسانی و نگهداری می‌شود؛ شما فقط استفاده می‌کنید.
- امکان استفاده خانوادگی و اشتراک چندنفره (در آینده): طبق خبرها، مایکروسافت قصد دارد اشتراک‌های شخصی و خانوادگی هم ارائه دهد.

تفاوت ویندوز ۳۶۵ با ریموت دسکتاپ چیست؟

شاید فکر کنید این همان ریموت دسکتاپ ویندوز است، اما تفاوت‌های کلیدی دارند:

ویندوز ۳۶۵	ریموت دسکتاپ ویندوز	
سرورهای ابری مایکروسافت	کامپیوتر شخصی یا محل کار شما	محل اجرا
نیاز به دستگاه قوی ندارد	نیاز به روشن بودن کامپیوتر مبدأ	نیاز به سخت‌افزار
همه چیز توسط مایکروسافت مدیریت می‌شود	وظیفه مدیریت و نگهداری با شما است	مدیریت

سلام به همراهان کافه تک

این ماه قصد داریم با معرفی تکنولوژی ابری جدید مایکروسافت، شما را با آینده کامپیوترها و سیستم‌های عامل آشنا بسازیم.

آیا ویندوز ۳۶۵ پایان رایانه‌های رومیزی است؟

ویندوز ۳۶۵ چیست؟

ویندوز ۳۶۵ (Windows 365) یک سرویس کامپیوتر ابری است که توسط مایکروسافت ارائه می‌شود. به زبان ساده، ویندوز ۳۶۵ این امکان را به شما می‌دهد که یک کامپیوتر مجازی (Cloud PC) با سیستم عامل ویندوز داشته باشید که به جای نصب روی لپ‌تاپ یا کامپیوتر خانگی، روی سرورهای قدرتمند مایکروسافت قرار دارد. شما فقط به یک دستگاه ساده (مثل لپ‌تاپ قدیمی، تبلت یا حتی موبایل) و یک اینترنت پایدار نیاز دارید تا در هر زمان و هر مکان به ویندوز شخصی خود دسترسی پیدا کنید.

در واقع همه چیز - از فایل‌ها و برنامه‌ها گرفته تا دسکتاپ و تنظیمات - در فضای ابری ذخیره و اجرا می‌شود. کافی است با حساب کاربری خود وارد شوید تا دقیقاً همان محیط و برنامه‌هایی را داشته باشید که روی کامپیوتر شخصی‌تان می‌دیدید.

ویندوز ۳۶۵ یک انقلاب در نحوه استفاده از کامپیوترهای شخصی است. دیگر نیازی به سخت‌افزار قوی یا حتی نگهداری و آپدیت ویندوز ندارید؛ فقط کافی‌ست اینترنت داشته باشید و به فضای ابری وصل شوید. این سرویس می‌تواند آینده رایانه‌های رومیزی را تغییر دهد، اما فعلاً به دلیل هزینه و نیاز به اینترنت پایدار، بیشتر مناسب کسب‌وکارها و افراد حرفه‌ای است. با این حال، به‌زودی همه می‌توانند کامپیوتر شخصی خود را همیشه و همه‌جا همراه داشته باشند!

نمونه‌ای از کانفیگ‌ها و قیمت‌ها (ماهانه):

vCPU	RAM	فضای ذخیره	(قیمت (دلار
۲	۴GB	۶۴GB	\$۳۲
۲	۸GB	۱۲۸GB	\$۴۵
۴	۱۶GB	۲۵۶GB	\$۷۹
۸	۳۲GB	۵۱۲GB	\$۱۶۲

• قیمت‌ها برای نسخه سازمانی است و بسته به کشور و تخفیف‌ها ممکن است متفاوت باشد.

• اشتراک شخصی/خانوادگی هم طبق شنیده‌ها با قیمت پایه ۱۰ تا ۲۰ دلار در ماه عرضه خواهد شد، اما هنوز رسمی نشده است.

محدودیت‌ها و نکات مهم

• نیاز به اینترنت خوب: اگر اینترنت ضعیف باشد، تجربه کاربری شما هم افت می‌کند.

• برای کارهای خیلی سنگین گرافیکی (مثل بازی یا رندر سه‌بعدی)، مناسب نسخه‌های معمولی نیست.

• تغییر سخت‌افزار مثل کارت گرافیک در این سرویس ممکن نیست؛ فقط می‌توانید هنگام خرید، کانفیگ دلخواه را انتخاب کنید.

محدودیت‌ها و نکات مهم فعلاً بیشتر برای شرکت‌ها و کسب‌وکارها عرضه شده، اما نسخه مصرف‌کننده به‌زودی می‌آید.

همیشه روشن	فقط وقتی کامپیوتر مبدأ روشن است	بله
امنیت و پایداری	وابسته به وضعیت دستگاه مبدأ	بسیار بالا
هزینه	رایگان، اما نیاز به سخت‌افزار دارد	اشتراک ماهانه/سالانه

به بیان ساده، ویندوز ۳۶۵ یعنی کامپیوترت همیشه روی اینترنت و در فضای ابری هست، فقط به اینترنت نیاز داری؛ ریموت دسکتاپ یعنی کامپیوتر خونه یا شرکتت رو از راه دور کنترل می‌کنی و خود اون دستگاه باید همیشه روشن باشه.

کانفیگ‌ها و قیمت‌های ویندوز ۳۶۵

ویندوز ۳۶۵ باتوجه به نیازهای مختلف کاربران، در چند پیکربندی سخت‌افزاری مختلف و با قیمت‌های متنوع ارائه می‌شود. این سرویس فعلاً برای سازمان‌ها و شرکت‌ها به طور کامل در دسترس است و نسخه‌های شخصی و خانوادگی به‌زودی ارائه خواهد شد.



Hell Yeah or No: What's Worth Doing

• نام کتاب : قدرت نه گفتن

• نویسنده: درک سیورز / Derek Sivers

درجه محبوبیت در سایت گود ریدز: ۳.۸۴ از ۵

کنند:

این کتاب به همه یاد می‌دهد چطور برای خودشان و برنامه‌هایشان احترام قائل شوند و بدون احساس گناه «نه» بگویند.

چکیده‌ای از کتاب

در این کتاب، سیورز بر این ایده تأکید می‌کند که هر فرد برای دستیابی به موفقیت واقعی، باید بین کارهای خوب و کارهای واقعاً ارزشمند تمایز قائل شود. او معتقد است که ما اغلب از سر تعارف، ترس از ناراحت کردن دیگران یا از دست دادن فرصت‌ها، به خیلی چیزها «بله» می‌گوییم، درحالی‌که این رفتار باعث هدر رفتن وقت و دور شدن از اهداف اصلی می‌شود.

سیورز با جملاتی ساده و مثال‌های کاربردی توضیح می‌دهد که گفتن «نه» نه تنها نشانه ضعف یا بی‌ادبی نیست، بلکه بیانگر احترام به خود و اهدافمان است. او توصیه می‌کند که تنها زمانی باید به چیزی «بله» بگوییم که واقعاً به آن اشتیاق داریم و مطمئنیم در مسیر رشد شخصی یا حرفه‌ای ما قرار می‌گیرد. در غیر این صورت، باید شجاعت «نه» گفتن را داشته باشیم تا بتوانیم فرصت‌های بهتر و ارزشمندتر را دنبال کنیم. در پایان، نویسنده تأکید دارد که قدرت نه گفتن به ما این امکان را می‌دهد تا زندگی هدفمندتر، پربارتر و رضایت‌بخش‌تری داشته باشیم.

درباره نویسنده

درک سیورز نویسنده‌ای در حوزه فلسفه و کارآفرینی است که به‌خاطر بینش‌های شگفت‌انگیز و سبک نوشتاری مختصر و صمیمانه‌اش شناخته می‌شود. او پیش‌تر نوازنده، برنامه‌نویس، سخنران TED و حتی مجری سیرک بوده است. سیورز اولین شرکت خود را به قیمت ۲۲ میلیون دلار فروخت و تمام این مبلغ را به امور خیریه اختصاص داد. در حال حاضر، سیورز به‌عنوان نویسنده‌ای موفق در زمینه کسب‌وکار و توسعه فردی شناخته می‌شود و چندین کتاب پرفروش منتشر کرده است. از جمله آثار او می‌توان به کتاب‌های «چگونه زندگی کنیم»، «قدرت نه گفتن»، «موسیقی و مردم» و «هر چیزی که بخوای» اشاره کرد.



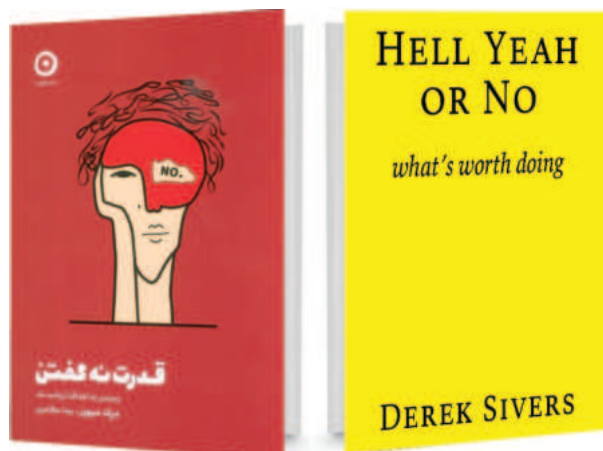
<https://bookcofe.ir>

منبع فارسی



Hell Yeah or No: What's Worth Doing
by Derek Sivers | Goodreads

منبع انگلیسی



درباره کتاب

کتاب «قدرت نه گفتن»: رسیدن به اهداف ارزشمند» نوشته درک سیورز (Derek Sivers) و با ترجمه روان بیتا مظاهری، اثری کاربردی و الهام‌بخش برای همه کسانی است که می‌خواهند به اولویت‌های مهم زندگی خود برسند. این کتاب با بیانی ساده اما عمیق، به موضوعی می‌پردازد که بسیاری از افراد با آن دست‌وپنجه نرم می‌کنند: توانایی نه گفتن به خواسته‌ها، درخواست‌ها و حتی فرصت‌هایی که ما را از مسیر اهداف اصلی‌مان دور می‌کند. درک سیورز، کارآفرین و نویسنده مشهور، با ارائه تجربیات شخصی و مثال‌های واقعی، به ما می‌آموزد که چگونه با نه گفتن قاطعانه، زمان، انرژی و تمرکز خود را صرف کارها و اهداف ارزشمندتر کنیم. این کتاب جزء آثاری است که در عین کوتاهی، تأثیر عمیقی بر سبک زندگی و تصمیم‌گیری‌های روزمره مخاطبان‌ش می‌گذارد.

این کتاب مناسب چه کسانی است؟

افرادی که همیشه گرفتارند و وقت کم می‌آورند:
کسانی که احساس می‌کنند مدام سرشان شلوغ است، اما در نهایت به اهداف مهم زندگی‌شان نمی‌رسند.

افرادی که به سختی می‌توانند «نه» بگویند:

کسانی که از روی تعارف، رودربایستی یا ترس از ناراحت کردن دیگران به خیلی از کارها و درخواست‌ها «بله» می‌گویند و به همین دلیل همیشه احساس خستگی و فشار می‌کنند.

کسانی که می‌خواهند هدفمند زندگی کنند:

افرادی که به دنبال رشد فردی و حرفه‌ای هستند و دوست دارند وقت و انرژی خود را صرف کارهای مهم و ارزشمند زندگی‌شان کنند.

مدیران، کارآفرینان و صاحبان کسب‌وکار:

کسانی که باید مرتباً بین فرصت‌های مختلف انتخاب کنند و نیاز دارند یاد بگیرند چطور نه گفتن باعث تمرکز بیشتر و موفقیت می‌شود. دانشجویان و کسانی که می‌خواهند مهارت تصمیم‌گیری بهتری پیدا



خاک سرخ



رضا ایران‌نژاد |
کارشناس آموزش آکادمی سامان

شَمْلَه‌ای زِ مُسْکَناتِ فَطیرِ می‌مُز بر کمر است
چوب‌دستِ سنگینِ خود به دستانِ خرد می‌دهم
نقشِ ایانِ خراشِ مبارکِ این شجر است
در آغوشِ شب‌بویِ او رنجِ سینه خلاص می‌کنم
در من کسیِ جانانه می‌گرید که با صد بصر است
بر آن صورتِ صمیمِ سخت بوسه‌ها می‌زنم
بر آن دست‌های متین که تاجدارِ هر هنر است
در پی‌ام رقیبانِ میگون‌شیل ز جامِ راهی می‌کند
این خاکِ سرخِ تصویرِ آخرینِ این سمر است

به دوردست‌های فرسوده از نگاه، معشوق در گذر است
در این تاریکِ اوهام، خیالِ چشمِ سیاه، قمر است
مه است و بیابانِ سرد و ناله‌هایِ وحشتِ پرشور
دیو بادِ پلید و بلعیدنِ هر استاره که در نظر است
ساقی به جیبِ آتشِ شوخِ گردِ زعفران می‌ریزد
شعله جاشو به جویِ مخملِ شب در سفر است
ردای زنبق‌نشانِ خویش به دوش می‌دهم
دستانِ معطر در گره‌زدنِ فاصله‌ها چون سحر است
کلدویِ خلیل ز چکیدهِ وردِ رزان وزن گیرد



پرسش و پاسخ

مثل روال گذشته، قاره هر ماه با طرح یه سؤال درباره موضوعات مختلف مثل موضوعات بانکی، کسب و کار، ارتباطات و... نظر همکاران بانک سامان رو در رابطه با اون موضوع دریافت کنیم و از طریق انتشار پاسخها در این صفحه، بتونیم کمک کنیم تا دانش و تجربه هر کدام از همکاران بانک سامان، به صورت روان تر جریان پیدا کنه و به دست همه خوانندگان نشریه سامان برسه.

رگم روان ز زلال غرور ایران است
هر آن چه دارم و هستم ز خاک او دارم
که جان گرفته دلم با نسیم ایران است

موضوع این ماه:

یه جمله برای ایران بنویس.

● حامد دورقی نژاد، بانکدار فروش شعبه اروند

ایران، جایی است که قلب در آن آرام می گیرد و روح در آن پرواز می کند
سرزمینی است که از دل مصیبت ها سر بلند برخاسته و با عظمت خود، تاریخ را
به شگفتی واداشته است. هر ایرانی، نگهبان این میراث باشکوه است.

● فاطمه حلمی شالقونی، کارشناس پایاپای اداره پایاپای

ایران بیه زنی نجیب و خسته! با چادری از غبار جنگ، که با چنگ و دندان
فرزندانش را در آغوش کشیده تا مبادا طوفان روزگار پاره های تنش را از او
برباید... بی آنکه دمی بزند ...

● مرتضی افشار، کارشناس ارشد بررسی مطالبات در معرض ریسک

مدیریت پیگیری مطالبات

دریغ است که ایران ویران شود/کنام پلنگان و شیران شود

● مونا سادات غلمانی، مسئول دفتر مدیریت بازاریابی و توسعه محصول

ایران، قصه هزار و یک شب زمین که از خزر تا خلیج فارس مردمی دارد که
همچون الماس درخشان، ارزشمند و ماندگارند.

● داریوش جهانگیرمقدم، بانکدار فروش تخصصی شعبه حافظ

اصفهان

قلب من، این وطن است؛

در این دیار که ریشه به ژرفای تاریخ است

● علی نیک پور، مسئول مرکز خدمات شعبه خانه اصفهان

شکوه از تو غرور از تو غم دنیا به دور از تو
تو شوق تماشایی تو بی پروا و زیبایی
دلت دریا شبت روشن به نام توست نام من
دیدنی ترین آسمان ای ستاره باران
مرا با خود ببر آرام به بغض آخرین سنگر
به خواب کوچه ی عاشق به عطر لاله ی پرپر
تو حس خوب بارانی تو فریاد دلیرانی
حریم امن دورانی تو ایرانی تو ایرانی

● الهام شکری، کارشناس فروش غیر حضوری مدیریت جذب و

فروش

هرگز این جمله زیبا نرود از یادم
جسم من ذره ای از خاک وطنم ایران است...

● علی توسن، بانکدار فروش شعبه بازار کفاش ها

ایران، سرزمینی ست که تاریخ در رگ هایش جاری ست و فرهنگ، چون نگینی
بر دل مردمانش می درخش، در قلب ایران، صدای حافظ و فردوسی هنوز در
گوش باد می پیچد گویی تاریخ هرگز کهنه نمی شود.

● محمد جعفر پور، کارشناس ارشد بررسی مطالبات در معرض ریسک

مدیریت پیگیری مطالبات

ایران، چون دماوند، سرفراز و استوار، با ریشه‌هایی در ژرفای تاریخ و قامتی در بلندای افتخار؛ زخمی از طوفان‌ها، اما هرگز خم به هیبت دشمن نداده، که روحش از آتش آریایی و غیرتش از خون هزاران دلیر برآمده است.

● عادل برزگری، بانکدار عملیات شعبه اروند

ایران همی قلب و خون من است
گرفته زجان در وجود من است

● فاطمه نظری، بانکدار فروش شعبه معالی آباد

وطنم ایران! تو چشمان تاریخ هستی، قطره اشکی بر رخساره ی زمان و شعله ی جاودانی در قلب خاکی که با هر ذره اش عشق می روید.
ایران، نه فقط خاک که روح زمین است؛ نه فقط تاریخ، که شعر جهان است

● آمنه سادات حسینی، بانکدار فروش تخصصی شعبه دکتر بهشتی

ایران جان،
بی نهایت دوستت دارم و برای زنده ماندن ذره ذره وجودم را پیشکشت
میکنم پاینده بمان وطنم.

● محمد شاهماری نمین، مسئول دفتر مدیریت حراست

ایران، واژه‌ای است که بوی خاک، عطر باران و گرمای آشنای خانه را به یادمان می آورد. جایی که نخستین قدم‌هایمان را برداشته‌ایم، نخستین کلمات را گفته‌ایم و نخستین آرزوها را با قلب کودکانمان بافته‌ایم. ایران نه فقط سرزمین، بلکه هویت، گذشته و آینده ماست.

● فاطمه حاجی حسینی، بانکدار فروش تخصصی شعبه گرگان

ایران، سرزمین زنده‌رودها و داستان‌های کهن، جایی ست که عشق در پیچ و تاب تاریخ بافته شده است.

● آمنه صداقت منش، بانکدار فروش شعبه تهرانسر

چو ایران نباشد تن من مباد

● زهرا پروینی قریق، کارشناس پاسخگویی به مراجع قانونی

به که بسپارمت ای خاک که به بادت ندهند؟
به که بسپارمت ای خاک که ویران نشوی؟
ایران من

● مهدی یوسفی، کارشناس فروش غیرحضوری مدیریت جذب و فروش

ایران سرزمینی ست که در هر گوشه‌اش، تاریخی به بلندای هزاران سال و فرهنگی به زیبایی قالی‌های دست‌باف نهفته است.
ایران، سرزمینی ست که آفتاب در دل کوه‌هایش طلوع می‌کند و شعر در جان مردمانش جریان دارد.
ایران، نگینی ست در قلب خاورمیانه، که عشق، افتخار و ایستادگی در تار و پودش تنیده شده است.

● یگانه محرابی، مسئول دفتر مدیریت سرمایه انسانی

ایران، سرزمینی که هر وجش، قصه ای دارد که هنوز ناتمام مانده است..

● سارا رمضی، بانکدار فروش شعبه تهرانسر

ایران را نه فقط به‌خاطر آنچه امروز هست، بلکه به‌خاطر آنچه می‌تواند و باید باشد، دوست دارم.





ایمنی؛ حلقه گمشده در خدمات حمل و نقل درون شهری سازمان‌ها گروه تولید محتوای آفتاب تجارت سامان

یا به درستی اجرا نمی‌شود یا صرفاً جنبه تشریفاتی دارد. این در حالی است که در بسیاری از کشورهای توسعه یافته، ارزیابی مستمر و شفاف، نه فقط برای حفظ ایمنی، بلکه به عنوان بخشی از مسئولیت اجتماعی سازمان‌ها شناخته می‌شود.

سازمان‌ها می‌توانند با تدوین دستورالعمل‌های دقیق، آموزش مستمر رانندگان و پایش سلامت خودروها، به شکل مؤثری ریسک‌ها را کاهش دهند و فرهنگ ایمنی را در محیط کار نهادینه کنند.

در نهایت، انتخاب آگاهانه و مسئولانه تأمین‌کنندگان خدمات حمل و نقل، توجه به رتبه‌بندی و ارزیابی‌های واقعی و سرمایه‌گذاری در آموزش و سلامت رانندگان، نه یک هزینه اضافی، بلکه یک سرمایه‌گذاری بلندمدت برای سازمان‌هاست؛ سرمایه‌ای که امنیت، آرامش و اعتماد را به همراه خواهد داشت.

در دنیای پرشتاب امروز، خدمات حمل و نقل درون شهری نقش حیاتی در فعالیت‌های روزمره سازمان‌ها ایفا می‌کند. اما در این میان، آنچه اغلب در سایه باقی می‌ماند و کمتر به آن توجه می‌شود، مسئله «ایمنی» است؛ حلقه‌ای که نبود آن می‌تواند هزینه‌های جبران‌ناپذیری را به سازمان‌ها و کارکنان تحمیل کند.

بسیاری از شرکت‌ها در انتخاب ناوگان حمل و نقل یا رانندگان، هنوز معیارهایی چون هزینه کمتر یا دسترسی سریع‌تر را بر ایمنی ترجیح می‌دهند. در حالی که کیفیت خودرو، سلامت جسمی و روانی راننده و کنترل‌های دوره‌ای فنی، عواملی کلیدی برای تضمین امنیت سفرهای درون شهری هستند. نادیده گرفتن این عوامل، نه تنها احتمال بروز حوادث را افزایش می‌دهد، بلکه بر رضایت و بهره‌وری کارکنان نیز تأثیر منفی می‌گذارد. در اغلب موارد، نظام‌های ارزیابی و رتبه‌بندی خودرو و راننده

با موبایلت چک کن!

مشاهده مراحل درخواست دسته چک



برندگان سورخرداد ماه سامانیوم



برندگان جایزه صد میلیون تومانی

ردیف	شماره مشتری	نام و نام خانوادگی
ردیف	شماره مشتری	نام و نام خانوادگی
۱	۳۳۶۸۱۳۰	مبین علی عباس پور

برندگان جایزه ده میلیون تومانی

ردیف	شماره مشتری	نام و نام خانوادگی	ردیف	شماره مشتری	نام و نام خانوادگی
۱	۱۳۶۹۵۲۷	صغری کوثری فرد	۶	۳۱۱۷۱۸۷	امیر نعمت الهی
۲	۴۱۰۵۹۳۹	شایان جعفری نیا	۷	۲۰۵۵۰۳۸	عابد راکی قلعه سفید
۳	۱۶۰۳۵۷۰	نازنین میراحمدزاده	۸	۴۰۳۶۴۴۴	محمدعلی موحدی
۴	۴۳۸۸۱۴۰	علی عبد الهی	۹	۱۵۱۸۶۸۴	شیلا معصومی
۵	۵۲۱۹۳	معراجعلی عزتی مبصر	۱۰	۱۵۳۳۶۰۸	مرضیه هاشمی مقدم

جایزه ۵۰۰۰ امتیاز سامانی

ردیف	شماره مشتری	نام و نام خانوادگی	ردیف	شماره مشتری	نام و نام خانوادگی
۱	۲۰۴۲۴۴۵	ابراهیم خالصی	۵۱	۳۰۱۴۷۶۸	غلامرضا منیری ساریانقلی
۲	۲۴۳۰۲۱۹	زهره پازکی	۵۲	۱۱۵۳۰	امید نقابی
۳	۷۹۹۷۵۲	مهدی توحیدی فرد	۵۳	۵۵۷۷۰۸	غزاله غنی کنی
۴	۱۹۲۷۴۹۳	سیدسجاد شالباف یزدی	۵۴	۲۲۷۶۵۴۴	بهاره ناصری
۵	۱۶۶۸۹۴۷	ندا اطروش	۵۵	۴۳۳۵۲۲	احمد حیدری نژاد امیردیزج
۶	۳۳۰۰۵۴۱	محمدجواد خدائی	۵۶	۴۵۳۱۵	رضا برادران
۷	۴۰۱۰۴۵۸	علی مصنع رضوی	۵۷	۳۷۷۱۰۷۱	سجاد کمیجانی
۸	۱۵۴۱۱۵۴۱	جواد مالمیر	۵۸	۲۰۴۲۶۰۳	سیدعلی امامی مؤیدی
۹	۲۱۹۲۶۱۱	بابک صادقی نژاد	۵۹	۲۷۸۴۱۸۵	وهاب سرداراقبال
۱۰	۹۷۰۸۷۰	پروانه عاشوری	۶۰	۳۵۰۵۹۲۴	محمدحسین صیادی
۱۱	۳۳۰۱۴۴۶	محمدعلی سلطانی	۶۱	۴۰۷۹۳۱۵	محسن فلاح تفتی
۱۲	۶۲۸۰۹	شهرام جلیلی	۶۲	۱۴۰۴۹۰	محمدرضا یزدی
۱۳	۳۱۷۲۰۴۱	صمد رزاق نژاد مهریانی	۶۳	۹۵۲۰۱۰	یعقوب محمد کریمی
۱۴	۱۰۶۹۳۹۲	احسان میدانی	۶۴	۱۴۷۲۵۰۰	امیر البرزی اوآنکی
۱۵	۱۶۵۷۹۱۴	محمدهادی قدیری	۶۵	۴۷۱۳۰۶۱	شهرلا یزدان پناه
۱۶	۱۲۲۹۰۴۳	صفیه السادات ساداتیان	۶۶	۹۵۰۸۸۳	حمید اسدی سنبل آبادی
۱۷	۳۹۲۸۷۹۱	سهیل واحد	۶۷	۳۶۴۵۳۰۵	محسن فرخی
۱۸	۲۴۰۴۷۶	محمدصادق کریمی	۶۸	۳۶۲۶۱۲۷	علی شمس
۱۹	۴۴۲۹۹۶۱	زینب علی زاده	۶۹	۵۶۱۹۶	بی بی ذاکریان
۲۰	۲۸۴۰۷۵۷	افشین سلطانی جو	۷۰	۱۰۰۶۸۷۶	محمد ضیاء
۲۱	۴۰۵۱۶۵۷	رقیه عبدالوندی	۷۱	۱۲۹۲۴۲۶	محسن غریب زاده
۲۲	۹۵۶۸۴۱	ابراهیم حسینی زاده	۷۲	۳۶۴۸۴۳۲	مروارید صفاهرنندی
۲۳	۳۸۷۶۰۹۱	شهرام صرامی	۷۳	۲۰۴۶۶۲۵	آزاده دزفولی
۲۴	۱۷۶۷۶۱۷	مهدی عباسی کواکی	۷۴	۸۲۹۵۱۰	محمدهادی محترمی
۲۵	۴۶۳۱۷۰۳	سعید آقازاد	۷۵	۱۴۸۲۲۹۷	الهام خواجه نوری
۲۶	۴۵۱۱۱۹۲	مهدی قدمی	۷۶	۸۴۰۷۳۰	سیده پریسا پور موسوی
۲۷	۱۰۷۳۱۰	سیدرضا معراجی	۷۷	۱۰۳۲۰۲۵	فرزاد کوکب زاده
۲۸	۱۱۶۹۲۱۷	سیدحمیدرضا عابدی	۷۸	۱۴۵۵۲۲۹	حسین عبادی
۲۹	۱۱۴۴۸۳۹	حسین گنجینه نسب	۷۹	۳۷۸۱۴۵۷	علی خسروی
۳۰	۴۱۵۲۱۹۷	حسین کریمیان	۸۰	۹۶۷۷۸۰	امیرمسعود مکانیکیان
۳۱	۱۰۶۰۸۶۱	بهزاد عظیمی	۸۱	۸۳۲۸۳۸	سیدمحمدطاهر ساداتی
۳۲	۱۱۶۴۰۵۰	هایده ناظم	۸۲	۳۹۷۰۸۲۳	سیدعلی میرهادی زاده
۳۳	۱۵۹۶۲۹۹	مریم گل آور	۸۳	۱۳۵۷۹۶۹	فرزاد حاجی کاظمی گورگانی
۳۴	۹۱۴۲۳۹	سونیا پورخلخال	۸۴	۳۷۹۱۱۱۲	بهراد سهرابی
۳۵	۲۲۶۱۶۴۱	محمدحسن یزدانی	۸۵	۴۰۳۵۵۳۷	مانیا نصرتی نا
۳۶	۱۵۶۱۳۲۶	مصطفی رباط جزئی	۸۶	۴۶۰۹۳۵۲	مهدی غلامزاده ختیک
۳۷	۲۱۵۱۰۵	سهراب پهلوان زاده	۸۷	۲۰۷۹۰۸۹	وحید حسینی
۳۸	۴۸۴۰۲۳۲	رضا صفری	۸۸	۹۹۵۵۴۶	کامران فرزانه
۳۹	۲۱۰۸۰۸۰	امیرسعید طاهرپور	۸۹	۳۰۴۵۹۶۴	بهزاد هوشنگی گرگری
۴۰	۲۵۷۷۰۹۵	محمد حاتمیان	۹۰	۳۵۵۳۵۰۷	سیدمصطفی اکرائی
۴۱	۲۲۶۹۲۵۲	مازیار اخوان کلیمی	۹۱	۳۸۳۴۴۴۱	مهدی مهدی زاده
۴۲	۳۰۵۷۲۴۲	رضا دولت شاهی	۹۲	۲۷۷۸۰۳۲	شهرام قربانی نا
۴۳	۳۶۲۳۵۲۹	پیام محسنی آهونی	۹۳	۲۳۶۷۱	امیر خادمی
۴۴	۲۱۰۱۰۳۹	رسول مجبین	۹۴	۷۴۹۹۵۲	اکرم افتخاری
۴۵	۲۸۱۸۰۱۸	لیلا دهقانی	۹۵	۸۲۵۶۵۵	رضا کامیاب
۴۶	۳۳۵۴۱۳۰	سعید سلمان	۹۶	۱۸۳۳۸۷۴	حسن سرشتی
۴۷	۴۵۱۳۴۰۰	امیر رضاقلی زاده	۹۷	۲۹۵۶۶۸۸	حامد نوری زاده
۴۸	۱۴۷۵۲۹	مجید شاهی دانی	۹۸	۳۱۵۲۲۱۶	بهارک فرشچی
۴۹	۲۴۱۸۰۴۳	رما عیسی قلیان هادانی	۹۹	۲۵۴۴۲۳۱	حسین بنای قاسمی
۵۰	۵۰۰۹۱۰۵	فتانه صدیق	۱۰۰	۱۴۶۲۳۰۴	امین باقری نمین

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه / بانه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب / بانه ها
۱	آفریقا	۸۰۱	تهران، بزرگراه آفریقا، نرسیده به چهارراه جهان کودک، پلاک ۳۱	۸۸۷۴۴۵۷-۶۱	۸۸۷۳۷۷۳	نیما گیلانی
۲	مرکزی	۸۰۲	تهران، خیابان انقلاب، بین چهارراه کالج و چهارراه ولیعصر، پلاک ۸۰۳	۶۶۹۵۸۹۳۳-۶۶۹۵۹۰۵۰	۶۶۹۷۱۰۶۱	شاهرخ نیری
۳	اصفهان	۸۰۳	اصفهان، خیابان فردوسی، نبش خیابان منوچهری، ساختمان امیر، پلاک ۱۳	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۴-۷	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۸	جمشید باقری
۴	باغ فردوس	۸۰۴	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به میدان تجریش، رویروی باغ فردوس، پلاک ۲۹۴۴	۲۲۷۴۰۷۷۵	۲۲۷۴۰۷۱۵	تیمور طاهری
۵	پاسداران	۸۰۵	تهران، خیابان پاسداران، مقابل بوستان ششم، جنب برج سفید، پلاک ۲۵۰	۲۲۵۹۵۶۵۸	۲۲۵۹۷۵۴۰	مهدی عبدلی ویشه
۶	بازار	۸۰۶	تهران، بازار بزرگ، خیابان ۱۵ خرداد غربی، بین چهارراه گلوندک و خیابان ابوسعید، پلاک ۶۸۱	۵۵۵۷۵۷۳۸-۹	۵۵۵۷۶۴۹۵	امین یگلری
۷	صادقیه	۸۰۷	تهران، ضلع جنوب شرقی فلکه اول صادقیه، پلاک ۹۱۸	۴۴۲۵۴۵۱۸-۲۰	۴۴۲۵۴۵۱۷	شادمان غفوری
۸	اقدسیه	۸۰۸	تهران، خیابان اقدسیه (موحد دانش)، نبش کوچه نسیم، پلاک ۶۳	۲۲۸۳۳۰۵۶-۲۲۸۳۳۴۹	۲۲۸۳۳۲۴۵	حیدررسانی فر
۹	میرداماد	۸۰۹	تهران، خیابان میرداماد، نرسیده به میدان مادر، پلاک ۱۴۸	۲۲۹۳۴۵۱-۴	۲۲۹۲۴۴۶۳	امیر گیلانی فر
۱۰	دکتر فاطمی	۸۱۰	تهران، خیابان دکتر فاطمی، رویروی خیابان کاج، نبش کوچه ششم (شیخلر)، پلاک ۱۴۰	۸۸۹۸۲۱۸۱-۸۴	۸۸۹۸۲۱۹۴	نغمه خسروی
۱۱	سعادت آباد	۸۱۱	تهران، خیابان سعادت آباد، میدان کاج، پلاک ۱۳	۲۲۰۸۶۱۹۵-۲۰۰	۲۲۰۸۷۷۰۸	فاطمه دولت آبادی فراهانی
۱۲	جنت آباد	۸۱۲	تهران، خیابان جنت آباد جنوبی، پایین تر از میدان چهار باغ، نبش خیابان لاله غربی، ساختمان سمرقند، پلاک ۴۷	۴۴۴۹۵۲۰۱-۱۲	۴۴۴۹۵۲۸	حمزه قنیتان
۱۳	خیابان دولت	۸۱۳	تهران، خیابان دولت، نرسیده به چهارراه پاسداران، پلاک ۱۸	۲۲۷۶۴۲۸۲-۷	۲۲۷۸۱۰۶۹	-
۱۴	میدان و تک	۸۱۴	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان و تک، نبش خیابان برادران شرقی، پلاک ۲۴۷۷	۸۸۲۰۵۴۵۵-۹	۸۸۲۰۵۴۴۸	حمید نودست
۱۵	ایران زمین	۸۱۵	تهران، شهرک غرب، خیابان ایران زمین، مجتمع ایران زمین، پلاک ۱۳ و ۱۴	۸۸۵۷۶۶۰۵-۱۰	۸۸۵۷۱۲۱۵	فرشته قانع
۱۶	ارنک ایرانیان	۸۱۶	تهران، بلوار فرحزادی، نبش اردشوان غربی، مجتمع ارنک ایرانیان، پلاک ۱	۲۲۳۵۹۲۷۵-۷۸	۲۲۳۵۳۵۱۶	آزاده روشن
۱۷	یافت آباد	۸۱۷	تهران، بزرگراه آیت اله سعیدی، یافت آباد شرقی، بازار میل ایران، پلاک ۲۰۲ و ۲۰۵	۶۶۲۱۱۰۱۴-۱۷	۶۶۲۳۷۱۱۰	-
۱۸	شهر ری	۸۱۸	شهری، میدان شهری، خیابان ۲۴ متری زکریای رازی (بیات)، پلاک ۲۵۷	۵۵۹۷۰۷۳۲-۵۵۹۷۰۷۳۸	۵۵۹۷۰۷۳۰	افشین فرج زاده
۱۹	ظفر	۸۱۹	خیابان ظفر، بعد از خیابان کازرون شمالی، پلاک ۱۲۸	۲۶۶۴۵۹۱۶-۲۶۶۴۵۷۱۵	۲۶۷۰۵۳۲۷	بهنام پویانفر
۲۰	آفریقای شمالی	۸۲۰	تهران، خیابان نلسون ماندلا (آفریقا)، بالاتر از خیابان اسفندیار، نبش شمالی خیابان شهید سعیدی، پلاک ۱۵۸	۲۶۲۱۹۶۵۸-۲۶۲۱۹۹۰۸	۲۶۲۱۹۷۱۳	نسرین خوش صحبت
۲۱	جام جم	۸۲۱	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به چهارراه پارک وی، نبش کوچه ترکش دوز، پلاک ۲	۲۶۲۱۰۹۱۲-۱۴	۲۶۲۱۰۹۱۷	فرهاد عطایی فر
۲۲	پیروزی	۸۲۲	تهران، خیابان پیروزی، نبش خیابان عادل	۳۳۳۲۳۱۴۰-۲	۳۳۳۲۳۱۴۳	فرخ فرجی
۲۳	ولنجک	۸۲۳	تهران، خیابان ولنجک، خیابان چهاردهم، پلاک ۷	۲۲۴۱۲۳۲۷-۳۱	۲۲۱۷۲۵۹۰	امیرعلی جدیدی
۲۴	خیابان آذربایجان	۸۲۴	تهران، خیابان آزادی، نبش خیابان آذربایجان، پلاک ۱۰۴۶	۶۶۰۶۷۸۸۲-۶۶۰۶۷۸۸۴-۶	۶۶۰۶۷۸۸۰	محمود لک
۲۵	شهرک اکباتان	۸۲۵	شهرک اکباتان، فاز یک، خیابان نفیسی، رویروی مخابرات، پلاک ۵۹	۴۰۴۴۶۹۳۰-۴۰۴۴۶۹۲۵	۴۴۶۹۵۴۳	نیما رسولی
۲۶	میدان آرژانتین	۸۲۶	تهران، میدان آرژانتین، اول خیابان بهمن، پلاک ۲۱	۸۸۵۱۶۶۴۰-۸۸۵۱۷۴۱۸	۸۸۵۱۷۳۸۱	علیرضا رشیدی
۲۷	خیابان ملت اکباتان	۸۲۷	تهران، خیابان سعدی جنوبی، خیابان اکباتان، پلاک ۹۳	۳۳۹۹۸۰۰۵-۷ و ۱۲	۳۳۹۹۸۰۰۹	حسام حاجی حیدری
۲۸	قیطریه	۸۲۸	تهران، بلوار ۳۵ متری قیطریه، رویروی پارک قیطریه، پلاک ۸۵	۲۲۲۳۴۴۳۷-۸	۲۲۲۳۴۴۵۸	احسان کیانی
۲۹	ملاصدرا	۸۲۹	تهران، خیابان ملاصدرا، بعد از خیابان شیراز، پلاک ۱۳۲	۸۸۶۳۵۵۱۷-۸۸۶۳۴۴۸	۸۸۶۳۶۷۳۱	فاطمه حیاتی
۳۰	خیابان سید جمال الدین اسد آبادی	۸۳۰	تهران، خیابان سید جمال الدین اسد آبادی، نبش شمالی خیابان ۴۹، پلاک ۴۳۳	۸۸۶۱۷۹۳۵-۸۸۶۱۰۲۹۶	۸۸۶۲۸۳۲۷	بهنام عسگری علویچه
۳۱	میدان قزوین	۸۳۱	تهران، خیابان کارگر جنوبی، ضلع شمال شرقی میدان قزوین، پلاک ۱۸	۵۵۴۸۱۱۷۲-۴-۸	۵۵۴۸۱۱۷۹	مسلم مرتضوی فر
۳۲	خیابان دکتر بهشتی	۸۳۲	تهران، خیابان شهید دکتر بهشتی، بعد از چهارراه سهوردی، پلاک ۱۳۸	۸۸۵۱۲۶۰۳-۸	۸۸۷۴۶۶۹۹	سید محمد میرحسینی نیری
۳۳	خیابان کارگر شمالی	۸۳۳	تهران، خیابان کارگر شمالی، بالاتر از خیابان دکتر فاطمی، پلاک ۱۶۱۵	۸۸۹۹۱۳۴۵-۸	۸۸۹۹۱۳۵۰	-
۳۴	فلکه سوم تهرانپارس	۸۳۴	تهران، خیابان آیت اله خوشوقت، بالاتر از فلکه سوم تهرانپارس، نبش خیابان ۲۱۴ شرقی، پلاک ۱۳۰	۷۷۳۷۰۱۸۶	۷۷۳۷۰۴۴۱	ارسلان بی آزار
۳۵	خیابان ولیعصر - پارک ساعی	۸۳۵	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از خیابان شهید دکتر بهشتی، نبش کوچه گمرک ۵، پلاک ۲۱۳۳	۸۸۵۵۶۹۶۵-۸۸۷۰۹۴۸۱-۲	۸۸۵۵۶۹۶۶	رضا جلالی
۳۶	فلکه اول تهرانپارس	۸۳۶	تهران، فلکه اول تهرانپارس، ابتدای خیابان آیت اله خوشوقت، نبش خیابان ۱۴۸ غربی، پلاک ۳۲	۷۷۷۲۳۲۵۰-۵۴	۷۷۷۲۳۲۵۵	سلیمان بیات
۳۷	بازار کفاشها	۸۳۷	تهران، بازار بزرگ تهران، سیزه میدان، بازار کفاشها، نبش بازار خاها، پلاک ۶۴	۵۵۱۵۱۸۰۲-۴-۵	۵۵۸۰۸۵۰۹	وحید میرزاحانی
۳۸	الهییه	۸۳۸	تهران، خیابان ولیعصر، خیابان شهید فیاضی، بعد از خیابان کوهیار، پلاک ۶۹	۲۶۲۰۰۹۶۲-۶۳	-	مژگان طرفه نژاد
۳۹	متبریه	۸۳۹	تهران، خیابان ولیعصر، میدان متبریه، خیابان میری، نبش نبش پست ناظمی، پلاک ۵۳	۶۶۴۹۱۰۷۵-۸۷-۸۵	۶۶۴۹۱۰۷۳	رامتین سلیمانی
۴۰	شهرک راه آهن	۸۴۰	تهران، اتوبان همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه کله، پلاک ۵۳	۴۴۷۳۸۹۵۹-۴۴۷۳۸۹۶۹	۴۴۷۳۷۸۸۸	محسن باقری نیا
۴۱	میدان نبوت	۸۴۱	تهران، بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰	۷۷۹۴۰۴۲۸-۹	۷۷۹۴۰۴۱۸	حمیدرضا خیری
۴۲	دلاوردان	۸۴۲	تهران، میدان رسالت، خیابان هنگام، بلوار دلاوردان، بین چهارراه آزادگان و تکاوران، پلاک ۳۷۵	۷۷۲۱۳۸۴۸-۷۷۲۱۸۹۳۹۱	۷۷۲۱۳۷۷۷	زهرا کسرانی پور
۴۳	بلوار فردوس	۸۴۵	تهران، بزرگراه شهید ستاری، بلوار فردوس شرقی، پلاک ۴۳۴	۴۴۰۰۰۳۸۵-۶	۴۴۰۰۰۶۸۳۶	راحله خیر خواه

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه / بانه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب / بانه ها
۴۴	فروودگاه امام خمینی	۸۴۶	تهران، کیلومتر ۱۳۰ نوبان تهران - قم، فرودگاه بین المللی امام خمینی، سالن ورودی	۵۵۲۷۸۴۰-۹	۵۵۲۷۸۴۱۰	مصطفی کریمی
۴۵	میدان تجریش	۸۴۷	تهران، میدان تجریش، خیابان شهرداری، پلاک ۸۱	۳۶۸۵۸۷۰۶-۳۶۸۵۸۷۰۳	۳۶۸۵۸۳۱۶	رضا جلیل زاده
۴۶	نازی آباد	۸۴۸	تهران، نازی آباد، خیابان مدائن، پلاک ۱۱۶ و ۱۱۸	۵۵۳۳۱۰۰۴-۷	۵۵۳۵۶۰۵۱	محمد رضا البرزی
۴۷	سرو	۸۴۹	تهران، سعادت آباد، بلوار سرو غربی، نبش شمال شرقی میدان سرو، پلاک ۷۷	۲۲۰۹۴۳۵۶	-	حسن رنجبر قلیچی
۴۸	امین حضور	۸۵۳	تهران، میدان بهارستان، خیابان مصطفی خمینی، خیابان امیر کبیر شرقی، نبش کوچه جاویدی، پلاک ۱۴۰	۳۳۴۴۳۷۱۱-۳۳۴۴۳۷۰۴	۳۳۱۳۸۳۱۴	روح اله سیاوشی
۴۹	مولوی	۸۵۴	تهران، خیابان مولوی شرقی، نبش کوچه شهید علی اکبر قاسمی، پلاک ۵۱۸	۵۵۱۵۷۳۷۶-۵۵۱۵۶۱۰۹	۵۵۱۵۴۷۲۹	علی اکبر عینی
۵۰	خیابان لوازانی	۸۵۵	تهران، کاترانیه، خیابان لوازانی غربی، نبش دوراهی آریا، پلاک ۳	۲۲۸۱۶۶۹۲-۳-۵	۲۲۸۱۶۶۸۹	حمید زرهونه
۵۱	تهرانسر	۸۵۶	تهران، تهرانسر، بلوار اصلی، نبش خیابان ۱۴	۴۴۵۸۷۵۹۶-۴۴۵۸۷۵۸۶	۴۴۵۱۷۶۶۲	مجید صادقی دستک
۵۲	آصف	۸۵۸	تهران، زعفرانیه، بلوار بهزادی، نبش غربی خیابان ماکونی، پلاک ۱۹	۳۶۸۰۲۳۲۷-۳۶۸۰۲۳۳۰	۳۶۸۰۲۹۰۱	علیرضا رحیمی خو
۵۳	میدان حسین آباد	۸۵۹	تهران، چهارراه پاسداران، میدان حسن آباد، ساختمان مهدی، پلاک ۱۲۰	۲۲۹۶۰۰۱۳-۲۲۹۵۹۹۷۹	۲۲۹۵۹۹۰۹	محمود احسنی
۵۴	مقدس اردبیلی	۸۶۱	تهران، خیابان مقدس اردبیلی، نبش خیابان فرخ، پلاک ۱	۳۶۸۰۲۴۵۳-۳۶۸۰۲۴۰۹	۳۶۸۰۲۴۶۱	میرحسین آقاجانی
۵۵	خیابان ولیعصر - زرتشت	۸۶۲	تهران، بالاتر از میدان ولیعصر، ترسیده به خیابان زرتشت، نبش کوچه ناصر، پلاک ۱۷۷۷	۸۸۸۰۵۷۳۳-۸۸۸۰۶۱۷۸	۸۸۸۰۷۵۹۲	مونا رضایی
۵۶	خیابان دزاشیب - سه راه عمار	۸۶۳	تهران، میدان قدس، انتهای خیابان شهید کبیری (دزاشیب)، سه راه عمار، پلاک ۱۵۸	۲۲۷۵۳۹۱۴-۱۸	۲۲۷۵۳۹۱۳	-
۵۷	خیابان جمهوری	۸۶۵	تهران، خیابان جمهوری، بین خیابان ولی عصر و شیخ هادی، پلاک ۸۵۲	۶۶۹۷۶۳۹۴-۶۶۹۷۶۳۹۲	۶۶۴۶۵۹۳۸	عباس دانش بقا
۵۸	یهی - قائم مقام	۸۶۶	خیابان شهید یهیتی، بعد از بزرگراه مدرس، پلاک ۲۷۵	۸۸۵۳۶۲۸۹-۸۶۱۲۲۱۶۰	-	رضا محمدقاسمی
۵۹	دهکده المپیک	۸۶۷	-	-	-	فاطمه حاجی بابایی
۶۰	قلهک	۸۶۸	خیابان دکتر شریعتی، بالاتر از دوراهی قلهک، پلاک ۱۴۲۵	۲۲۶۰۱۵۳۷-۲۲۶۰۳۶۱۳	۲۲۶۰۹۷۰۳	هومن رسولی
۶۱	ستارخان	۸۶۹	تهران، محله توحید، خیابان کوثر سوم، خیابان ستارخان، پلاک ۸۰	۶۶۴۳۵۳۳۹-۶۶۹۲۸۱۶۲	۶۶۵۷۴۶۷۵	بهوش قاسمی
۶۲	پونک	۸۷۰	تهران، بزرگراه اشرفی اصفهانی، بالاتر از میدان پونک، نبش کوچه ۱۹، پلاک ۱	۴۴۴۶۲۵۱۰	۴۴۴۶۲۸۱۵	مهدی طلایی
۶۳	مژده	۸۷۱	تهران، خیابان نیاوران، خیابان شهید مقدسی (مژده)، خیابان میری، پلاک ۴	۲۲۷۱۶۵۱۶-۲۲۷۱۶۳۵۱	۲۲۷۱۶۲۹۳	احمد عهدی
۶۴	لاله زار	۸۷۲	تهران، خیابان لاله زار نو، ترسیده به خیابان منوچهری، پلاک ۴۶۱	۳۶۸۷۰۴۵۸-۳۶۸۷۰۳۱۷	۲۲۵۳۰۱۴۶	داریوش خداداد
۶۵	میدان هفت تیر	۸۷۳	میدان هفت تیر، بالاتر از مسجد الجواد، پلاک ۲۷۵	۸۸۸۱۵۸۹۰-۸۸۸۱۵۳۶۰	۸۸۸۴۶۱۹۰	امیر ضیاء
۶۶	نیاوران	۸۷۴	تهران، نیاوران، خیابان شهید باهنر، روبروی پارک باهنر، پلاک ۱۴۸	۲۶۱۱۷۱۹۲-۹۳	۲۶۱۱۷۱۹۵	واله سعیدی
۶۷	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	۸۷۵	تهران، سعادت آباد، میدان فرهنگ، بلوار ۲۴ متری، نبش کوچه چهارم غربی، پلاک ۱۸	۲۲۳۷۸۵۸۶-۷	۲۲۳۷۸۶۰۵	بتاتیس بابایی
۶۸	خیابان آقازرگی - الهیه	۸۷۶	تهران، الهیه، انتهای خیابان شهید آقازرگی، نبش خیابان حسن اکبری، پلاک ۸۸	۲۲۶۹۶۴۵۱-۲	۲۲۶۹۶۴۵۳	مهدی سلطانی
۶۹	بزرگراه فتح	۸۷۷	تهران، بزرگراه فتح، جاده قدیم کرج، بعد از پاستوریزه، مجتمع تجاری تهران، پلاک ۲۳۸	۶۶۸۱۵۹۶۹-۶۶۸۱۵۷۹۸	۶۶۸۱۶۰۰۸	عباس آهنگری کیوی
۷۰	شهر قدس	۸۷۸	شهر قدس، بلوار ۴۵ متری انقلاب، روبروی پارک آزادگان، پلاک ۳۶۸	۴۶۸۳۲۲۳۰-۴۶۸۳۲۲۳۸	۴۶۸۳۲۲۴۱	جبار رضایی دره نیجه
۷۱	دروس	۸۷۹	تهران، خیابان شریعتی، منطقه دروس، بلوار شهرزاد، خیابان شیدایی، کوچه اسپند، پلاک ۲	۲۶۶۴۰۳۲۰-۲۶۶۴۰۳۲۴	۲۶۶۴۰۳۰۸	کمال آیت النبی
۷۲	بلوار مرزداران	۸۸۱	تهران، شهرک ژاندارمری، بلوار مرزداران، بین ایثار و دانش، پلاک ۱۳۶	۴۴۲۱۱۰۴۰-۴۴۲۱۲۶۲۹	۴۴۲۱۱۸۴۱	منصوره رضایان مقدم
۷۳	بلوار کشاورز	۸۸۲	تهران، بلوار کشاورز، بین خیابان وصال شیرازی و نادری، پلاک ۱۷۸	۸۸۹۸۳۱۵۴-۶	۸۸۹۸۳۱۵۷	روح اله صفری
۷۴	بلوار دریا	۸۸۳	تهران، خیابان سعادت آباد، بلوار دریا، نبش خیابان رامشه، پلاک ۵۰	۸۸۵۷۸۱۷۱-۸۸۰۷۱۲۰۲	۸۸۳۶۶۶۹	-
۷۵	گیشا	۸۸۴	تهران، کوی نصر (گیشا)، نبش خیابان نوزدهم، پلاک ۲۶۲	۸۸۴۵۵۷۸۴-۵	۸۸۴۵۵۷۸۷	محمدرضا پیشگاه هادیان
۷۶	جهانپور کرج	۹۰۱	کرج، میدان سپاه، اول بلوار جمهوری، نبش نیلوفر، پلاک ۱	۰۲۶-۳۴۴۶۶۱۱۵-۱۷۲۰	۳۴۴۸۱۴۴۵-۰۲۶	مهدی تک دهقان
۷۷	میدان توحید کرج	۹۰۲	کرج، خیابان شاه عباسی، بین میدان توحید و میدان قدس، برج سامان، طبقه همکف	۰۲۶-۳۲۲۰۶۴۷۱-۴	۰۲۶-۳۲۲۵۴۸۲۲	مرتضی باغستانی
۷۸	شهریار	۹۰۴	شهریار، خیابان ولیعصر، ضلع شرقی میدان امام خمینی (نبش خیابان محسنی)	۶۵۳۶۹۰۲۱-۲۳-۲۶	۶۵۳۶۸۹۶۲	جواد علی بخشی
۷۹	مهرشهر کرج	۹۰۵	کرج، مهرشهر، بلوار شهرداری، فاز دو، نبش خیابان ۲۰۸، پلاک ۵۴۳	۰۲۶-۳۳۴۱۷۹۰۷	۰۲۶-۳۳۴۱۷۹۰۸	غلامعلی کریمی ایبازنی
۸۰	قم	۹۰۰۱	قم، بلوار امین، نبش کوچه ۴۱	۰۲۵-۳۳۹۴۰۶۰۲	۰۲۵-۳۳۹۴۰۶۰۲	اکبر مردانی
۸۱	فلکه جهاد - قم	۹۰۰۲	قم، فلکه جهاد، خیابان ۱۹ دی، پلاک ۵۵۵ و ۵۵۷	۰۲۵-۳۷۷۰۸۸۴۰-۲	۰۲۵-۳۷۷۰۵۹۴۹	حامد سرخوش
۸۲	شیراز	۹۱۰۱	شیراز، خیابان زند، حدفاصل خیابان های فلسطين و هفت تیر (۲۰ متری سینما سیدی)، ساختمان پاسارگاد، پلاک ۳۹۶	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۳۲-۵-۶-۷	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۱۳	روح الله پورمالک

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/پایه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمایر	نام مسئول شعب/پایه‌ها
۸۳	قصر دشت	۹۱۰۳	شیراز، خیابان قصر دشت، سه‌راه خلد برین، پلاک ۷۵	۰۷۱-۳۶۲۷۹۱۸۰ ۰۷۱-۳۶۲۷۹۲۲۶	۰۷۱-۳۶۲۷۹۱۲۱۶	عبدالکریم ستوده
۸۴	معالی آباد شیراز	۹۱۰۴	شیراز، معالی آباد، بلوار شریعتی، نبش کوچه ۳۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۳۹۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۴۰۶	مهدی ملاشعید
۸۵	پاسداران شیراز	۹۱۰۵	شیراز، بلوار پاسداران، حد فاصل خیابان میث و تقاطع شهید مطهری، ساختمان سامان	۰۷۱-۳۸۳۳۸۱۱۰-۳	۰۷۱-۳۸۳۳۷۰۸۰	اصغر یاری
۸۶	بندرعباس	۹۱۲۱	بندرعباس، بلوار امام خمینی، سه‌راه دلتا، برج نیلوفر، طبقه همکف	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۰۲-۳	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۰۳۰	-
۸۷	زاهدان	۹۱۳۱	زاهدان-خیابان امیرالمومنین مابین امیرالمومنین ۲۷ و ۲۹	۰۵۴-۳۲۳۸۲۷۹	-	حمیده شه بخش
۸۸	یوشهر	۹۱۴۱	یوشهر، میدان امام خمینی، ابتدای خیابان فرودگاه، پلاک ۳۷	۰۷۷-۳۳۵۶۲۳۱۹-۲۴	۰۷۷-۳۳۵۶۲۳۲۵	مجید گزی
۸۹	قزوین	۹۲۰۱	قزوین، خیابان خیام شمالی، پلاک ۵۶۰	۰۲۸-۳۳۳۵۷۳۰۵-۶	۰۲۸-۳۳۳۵۸۰۹۵	محمد جهانگیری پاشاکی
۹۰	همدان	۹۲۲۱	همدان، خیابان جهان‌نما، رویروی خیابان آزاد همدانی، نبش کوچه سوداگر، پلاک ۱۵۳	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۹۰-۲	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۸۹	امیر فولادی
۹۱	کرمانشاه	۹۲۴۱	کرمانشاه، میدان فردوسی، جنب بیمارستان معتضدی، پلاک ۱۲	۰۸۳-۳۷۷۵۹۵۹۰-۶۱	۰۸۳-۳۷۷۵۹۵۹۷۱	مهرداد مرادی
۹۲	ایلام	۹۲۶۱	ایلام، خیابان طالقانی، رویروی فرمانداری، پلاک ۳۵۱	۰۸۴-۳۳۳۳۱۷۳	۰۸۴-۳۳۳۳۱۵۲	سجاد کلهر کاظمی
۹۳	سنندج	۹۲۷۱	سنندج، چهارراه فلسطین، بلوار سید قطب، پلاک ۳	۰۸۷-۳۳۲۴۵۴۳۲-۳	۰۸۷-۳۳۲۴۵۴۲۶	حسین عبدیان
۹۴	خرم آباد	۹۲۸۱	خرم آباد، خیابان علوی، نرسیده به میدان امام، پلاک ۴۲۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۰-۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۱	یژن ابراهیمیان
۹۵	مشهد	۹۳۰۱	مشهد، بلوار احمد آباد، ۳۰ متری اول احمد آباد (خیابان رضا)، نبش کوچه رضای دوم	۰۵۱-۳۸۴۴۳۰۳	۰۵۱-۳۸۴۴۳۹۱۴	محمد ممقانی
۹۶	مدرس مشهد	۹۳۰۲	مشهد، بلوار مدرس، نبش مدرس ۵، پلاک ۳۷	۰۵۱-۳۲۲۸۳۸۰۰-۵	۰۵۱-۳۲۲۴۱۰۴۶	سارا زارعی
۹۷	سجاد مشهد	۹۳۰۳	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد ۸ (خیابان لاله جنوبی)	۰۵۱-۳۷۶۸۲۰۸-۹	۰۵۱-۳۷۶۷۴۰۴۶	الله سازگار
۹۸	قرنی (مشهد)	۹۳۰۴	مشهد، بلوار قرنی، مابین چهارراه ابوطالب و قرنی، پلاک ۲۸	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۰۲-۸	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۰۹	مجید امیری دولتی
۹۹	بلوار هاشمیه (مشهد)	۹۳۰۵	بلوار شهید صارمی، حدفاصل بلوار کوثر و هاشمیه، بین شهید صارمی ۲۴ و ۲۶، پلاک ۱۵۸	۰۵۱-۳۸۸۴۳۳۶۷ ۰۵۱-۳۸۸۴۵۸۱۱	-	امیر رضا زنده‌داران
۱۰۰	نیشابور	۹۳۱۶	نیشابور، خیابان امام خمینی (ره)، بین امام خمینی ۲۲ و ۲۴، پلاک ۱۳۸۸	۰۵۱-۳۳۴۹۴۱۳۰۱۵	۰۵۱-۳۳۴۹۴۱۶	علی ابراهیمیان
۱۰۱	بجنورد	۹۳۲۱	بجنورد، تقاطع بلوار امام خمینی (ره) و میرزا رضا کرمانی	۰۵۸-۳۳۲۴۴۳۲۰	۰۵۸-۳۳۲۴۷۳۴۸	یاسر محمودخانی
۱۰۲	گلکسر رشت	۹۴۰۱	رشت، ابتدای بلوار گلکسر، ضلع شرقی میدان باستانی شاعر	۰۱۳-۳۲۱۱۴۷۱۰-۱۲	۰۱۳-۳۲۱۱۴۷۱۳	مسعود تقی زاده
۱۰۳	ساری	۹۴۰۲	ساری، خیابان فرهنگ، بعد از سه‌راه قارن، به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۳۵۹۷۲۰۵	۰۱۱-۳۳۳۵۹۷۱۱	ابوذر اساسه
۱۰۴	بابل	۹۴۲۱	بابل، میدان ولایت، ابتدای خیابان مدرس، رویروی شهرداری	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۰-۴۱	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۸	سید عبدالمجید طاهری
۱۰۵	آمل	۹۴۳۱	آمل، خیابان امام خمینی (ره)، حد فاصل آفتاب ۱۸ و ۲۰	۰۱۱-۴۴۲۹۶۴۲۱-۲۷	۰۱۱-۴۴۲۹۶۴۳۵	سید هاشم روح الهی
۱۰۶	گرگان	۹۴۴۱	گرگان، خیابان ولیعصر (عج)، بین عدالت ۸ و ۱۰	۰۱۷-۳۲۳۶۹۰۰۳-۵	۰۱۷-۳۲۳۶۹۰۱۶	سمیه نظریان
۱۰۷	سمنان	۹۴۵۱	سمنان، میدان مشاییر، ابتدای بلوار قدس جنب بانک صادرات	۰۲۳-۳۳۳۶۳۱۸-۱۹-۲۲	-	حمید صوفی آبادی
۱۰۸	کرمان	۹۵۰۱	کرمان، خیابان سپهبد قرنی، نرسیده به میدان سپهبد قرنی، نبش کوچه قرنی ۸	۰۳۴-۳۲۳۳۳۸۶-۷	۰۳۴-۳۲۳۳۷۹۶۰	حسین شیعی سیمکی
۱۰۹	میدان کوثر (کرمان)	۹۵۰۲	کرمان، میدان کوثر، ابتدای بلوار آزادگان	۰۳۴-۳۴۴۷۶۶۱	۰۳۴-۳۴۴۷۶۶۴۲	ملیحه تبریزیان
۱۱۰	رفسنجان	۹۵۱۱	رفسنجان، ابتدای خیابان مطهری، بعد از پل فجر، ساختمان محمد عسگری	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۳-۵	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۲	-
۱۱۱	زاینده رود	۹۵۲۱	اصفهان، خیابان توحید میانی، نبش کوچه شهید تقی آبادی، پلاک ۵	۰۳۱-۳۶۲۸۲۵۷۴	۰۳۱-۳۶۲۸۶۴۰۹	احسان جمشیدیان
۱۱۲	چهارباغ بالا	۹۵۲۲	اصفهان، میدان آزادی، خیابان چهارباغ بالا، نبش کوچه بهار آزادی، پلاک ۱۶۹	۰۳۱-۳۱۳۳۷۴۴۲-۳	۰۳۱-۳۱۶۲۶۰۷۹	مجید سیف الدینی
۱۱۳	هشت بهشت اصفهان	۹۵۲۳	اصفهان، خیابان زرگهر، خیابان هشت بهشت شرقی، پلاک ۵۴۶	۰۲۱-۳۳۳۸۷۸۰۰-۸۱ ۰۲۱-۳۳۳۸۸۱	-	سمیرا سبزه زار
۱۱۴	خانه اصفهان	۹۵۲۴	اصفهان، شهرک خانه اصفهان، خیابان گلستانه، پلاک ۶۰	۰۲۱-۳۴۳۲۲۷۱	۰۲۱-۳۴۴۱۳۸۸	علیرضا مستاجران
۱۱۵	سیتی سنتر اصفهان	۹۵۲۵	اصفهان، بزرگراه شهید وحید دستجردی، مقابل ورودی جنوبی شهرن، مجتمع سیتی سنتر اصفهان، طبقه همکف	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۱-۲	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۳	روزبه سلیمی
۱۱۶	یزد	۹۵۴۱	یزد، خیابان امام خمینی (ره)، نبش کوچه شهید صدوقی، پلاک ۲۷۴	۰۳۵-۳۶۲۲۱۶۹۱-۲	۰۳۵-۳۶۲۲۹۵۲۵	محمدحسین مداح‌زاده
۱۱۷	بلوار جمهوری اسلامی یزد	۹۵۴۲	یزد، بلوار جمهوری اسلامی نبش کوچه محمود آباد، رو به روی برج آسمان	۰۳۵۳۰۳۰۲۱۴۰-۴۹	-	محمد رضا زارع
۱۱۸	اراک	۹۵۶۱	اراک، خیابان شهید رجایی، پلاک ۸۸۲۷	۰۸۶-۳۲۲۱۴۴۰۴-۵	۰۸۶-۳۲۲۲۵۹۵۷	محمد فرح بخش
۱۱۹	تبریز	۹۶۰۱	تبریز، خیابان امام، بالاتر از چهارراه شهید بهشتی، نبش کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۰۰-۲۰	۰۴۱-۳۳۳۷۵۱۶۰	ابراهیم پایداره
۱۲۰	ولیعصر تبریز	۹۶۰۲	تبریز، خیابان ولیعصر (عج)، حدفاصل فلکه بازار و ایرادک، پلاک ۱۶	۰۴۱-۳۳۳۲۲۴۰۹	۰۴۱-۳۳۳۰۱۱۵۵	محمدعلی رضائی اقدم
۱۲۱	۱۷ شهریور تبریز	۹۶۰۳	تبریز، خیابان ۱۷ شهریور جدید، بلوار شهید قاضی طباطبائی، پلاک ۸۳	۰۴۱۳۵۵۶۰۹۴۱ ۰۴۱۳۵۵۷۳۱۷۲	۰۴۱-۳۵۵۷۳۱۷۳	اروج میرزائی
۱۲۲	استاد شهریار تبریز	۹۶۰۴	تبریز، ابتدای جاده اتل گلی، نبش کوی الهی پرست، پلاک ۳	۰۴۱-۳۳۲۹۳۳۶۲	۰۴۱-۳۳۲۹۳۳۶۰	علیرضا محمودی
۱۲۳	بازار تبریز	۹۶۰۵	تبریز، خیابان جمهوری اسلامی، ابتدای خیابان دارانی (شهید مدنی)، پلاک ۱۴۲۷	۰۴۱-۳۵۲۴۴۰۴۹	۰۴۱-۳۵۲۴۴۶۲۳	احمد رنجبری
۱۲۴	ارومیه	۹۶۲۱	ارومیه، خیابان کاشانی، رویروی مرکز بهداشت، پلاک ۱۵۶	۰۴۴-۳۲۲۴۴۳۱۱	۰۴۴-۳۲۲۴۰۳۹۲	شها امامی
۱۲۵	خیابان سرداران ارومیه	۹۶۲۲	ارومیه، خیابان سرداران، جنب کوچه شهید صفوی (کوچه تلفنخانه سابق)، پلاک ۱۶۹	۰۴۴-۳۲۲۵۰۵۲۳-۲۴	۰۴۴-۳۲۲۷۸۴۶	مسعود نامی فر
۱۲۶	اردبیل	۹۶۴۱	اردبیل، خیابان شیخ صفی، پلاک ۱۶۰	۰۴۵-۳۳۲۵۲۶۰۱-۵	۰۴۵-۳۳۲۵۲۰۰۱	ناصر هوشیاری
۱۲۷	زنجان	۹۶۸۱	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خیابان امام، ساختمان ممتاز	۰۲۴-۳۳۳۲۰۶۵۴-۵	۰۲۴-۳۳۳۲۷۷۳۳	حمید رضا فتوری
۱۲۸	اهواز	۹۷۰۱	اهواز، خیابان شهید چمران (کیانپارس)، حد فاصل خیابانهای ۳ و ۴ شرقی، پلاک ۳۰۵	۰۶۱-۳۳۹۲۰۵۲۴، ۶	۰۶۱-۳۳۹۲۰۷۴۵	حسنت سپندار
۱۲۹	کیش	۹۸۰۱	کیش، خیابان فردوسی، مرکز تجاری کیش، طبقه همکف	۰۷۶-۴۴۴۵۴۹۰۰-۹۵	۰۷۶-۴۴۴۵۴۲۵۹	محمد سلگی
۱۳۰	قشم	۹۸۲۱	قشم، بلوار ولیعصر (امام قلی خان)، رویروی مجتمع تجاری خلیج فارس، ساختمان گل‌دیس	۰۷۶-۳۵۲۴۶۶۴۰-۴۱	۰۷۶-۳۵۲۴۶۶۴۰۳۵۰	عباس اطهری
۱۳۱	اروند	۹۸۵۱	آبادان، بلوار شهید منتظری (شاپور سابق)، نبش خیابان امیر کبیر (امیری)	۰۶۱-۵۳۲۲۶۷۲۴-۵	۰۶۱-۵۳۲۲۶۷۳۱	حمید گنجیزیان

شعب بانک سامان پاسنگوی همیشگی شما

ساعت کاری شعب		
شعبه فرودگاه امام خمینی (ره) و واحد CIP		
شعبه	شنبه تا چهارشنبه	پنج شنبه
شعبه کیش	۰۸:۰۰ تا ۱۴:۳۰	۰۸:۰۰ تا ۱۲:۳۰
اروند	۰۷:۰۰ تا ۱۳:۰۰	۰۷:۰۰ تا ۱۲:۱۵
شعبه اهواز	۰۷:۰۰ تا ۱۳:۰۰	۰۷:۰۰ تا ۱۲:۱۵
شعبه قشم	۰۸:۰۰ تا ۱۳:۳۰	۰۸:۰۰ تا ۱۲:۰۰
سایر شعب	۰۷:۰۰ تا ۱۳:۰۰	۰۷:۰۰ تا ۱۲:۱۵

سرپرستی‌ها

ردیف	عنوان سرپرستی	نام سرپرست	نشانی	شماره تلفن
۱	سرپرستی ناحیه ۱	اله میرزایی	تهران، میدان تجریش، خیابان شهرداری، پلاک ۸۱، طبقه سوم	۲۶۸۵۹۲۰۶-۲۶۸۵۹۱۱۵-۲۶۸۵۹۱۱۸
۲	سرپرستی ناحیه ۲	متین اقبال زاده		
۳	سرپرستی ناحیه ۳	بابک برومند	بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰، طبقه فوقانی شعبه میدان نبوت - کد پستی: ۱۶۴۸۸۷۳۱۱	۷۷۹۱۵۰۹-۷۷۹۱۰۱۱۹-۷۷۹۱۵۰۴
۴	سرپرستی ناحیه ۴	بهاره علیاری		۷۷۹۱۷۳۱
۵	سرپرستی ناحیه ۵	حسین یوسفی پور		۷۷۹۱۰۱۱۲
۶	سرپرستی ناحیه ۶	مهدی عامری	خیابان سید جمال الدین اسدآبادی، نیش کوچه چهل و نهم، پلاک ۴۳۳، نیم طبقه شعبه سیدجمال الدین اسدآبادی - کد پستی: ۱۴۳۴۹۳۵۷۳	۸۸۶۱۶۴۸۵-۸۸۶۲۹۰۶۷-۸۸۰۴۲۳۱۴
۷	سرپرستی ناحیه ۷	مریم طرفی نژاد		۸۸۰۳۳۱۴۳-۸۸۰۶۲۸۸۳
۸	سرپرستی ناحیه ۸	مجتبی قنبرزاده	بزرگراه همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه گلها، پلاک ۵۳، طبقه فوقانی شعبه شهرک راه آهن - کد پستی: ۱۴۹۴۷۱۴۴۴۱	۴۴۷۳۹۱۱۱-۴۴۷۶۸۷۸۹
۹	سرپرستی ناحیه ۹	مهدی احمدی		۴۴۷۳۷۹۸۰-۴۴۷۶۸۷۴۷
۱۰	سرپرستی ناحیه ۱۰	علی حمیدیا	برج سامان، طبقه ۱۵، مدیریت جذب و فروش	
۱۱	سرپرستی شعب استان‌های شمال	محمود ملکی	ساری خیابان فرهنگ بعد از سه راه قارن به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۸۱-۳۳۲۵۹۷۸۶-۳۳۲۵۹۷۸۴
۱۲	سرپرستی شعب استان‌های شمال غرب	غلامرضا نیکمهد	تبریز خیابان امام بالاتر از چهارراه شهید بهشتی نیش کوی فرهنگ پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۴۰-۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۳۸
۱۳	سرپرستی شعب استان‌های شرق و شمال شرق	مهدی تونزنده جانی	مشهد، بلوار سجاد، نیش سجاد ۸، ط اول	۱۱۲-۱۱۴-داخلی-۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۴۴۰۵
۱۴	سرپرستی شعب استانهای مرکز	مجاهدی	اصفهان خیابان توحید میانی نیش کوچه شهید تقی آبادی پلاک ۵	۰۳۱۳-۶۲۸۲۱۱۲-۰۳۱۳-۶۲۸۲۱۱۰
۱۵	سرپرستی ناحیه ۱۵	مهدی باقی	برج سامان، طبقه ۱۵، مدیریت جذب و فروش	
۱۶	سرپرستی شعب استان‌های جنوب و جنوب غرب	مهرداد نظری	شیراز-بلوار پاسداران (زرهی)، حدفاصل خیابان بعثت و تقاطع مطهری، ساختمان سامان، طبقه اول کد پستی: ۷۱۸۵۷۳۳۹۵	۰۷۱-۳۸۴۴۶۶۷۲-۰۷۱-۳۸۴۴۶۶۷۰-۷۲
۱۷	سرپرستی شعب استان‌های جنوب شرق	احمد شریعتمداری	کرمان، خیابان سپهبد قزق، نرسیده به میدان سپهبد قزق، نیش کوچه قرنی ۸	۰۳۴۴-۲۲۳۸۷۹۴

دفاتر بانکداری اختصاصی

نام دفتر	نام مسئول دفتر	کد دفتر	نشانی	شماره تماس
سرپرستی دفاتر بانکداری اختصاصی	محمد حسین افضلی	-	تهران-خیابان شریعتی-بالاتر از سیدخندان-نیش کوچه اتوبانک- پلاک ۱۰۰۵-برج سامان- طبقه ۱۵	۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ داخلی (۳۹۱۱)
دفتر بانکداری اختصاصی زعفرانیه	احسان مهدی پور	۸۶۴	تهران-زعفرانیه-خیابان یکتا- ابتدای خیابان طاهری- پلاک ۳	۰۲۱-۲۲۷۱۶۵۳۸
دفتر بانکداری اختصاصی تبریز	نادر جهانگیرزاده سوره	۸۶۴۱	تبریز-خیابان ولیعصر- فلکه ایرداک- اول خیابان سعدی- برج بین - طبقه ۸	۰۴۱-۳۳۳۱۶۲۲۰
دفتر بانکداری اختصاصی مشهد	حمید طوسی	۸۶۴۲	مشهد- بلوار سجاد- نیش سجاد هشتم- ساختمان بانک سامان- طبقه هفتم	۰۵۱-۳۷۶۸۱۷۱۶
دفتر بانکداری اختصاصی قم	امیر محمد هاشمی	۸۶۴۳	قم- بلوار امین-نیش کوچه ۴۱ ساختمان بانک سامان- طبقه دوم	۰۲۵-۳۲۴۰۰۴۴۱
دفتر بانکداری اختصاصی اصفهان	صابر ملبوس باف	۸۶۴۴	اصفهان- خ توحید جنوبی- بعد از چهار راه پلیس - ساختمان زیوار- طبقه پنج - واحد ۵۱	۰۳۱-۳۱۳۲۲۴۴۷

دفاتر بانکداری شرکتی بانک سامان

نام دفتر	نشانی	تلفن	نمایر	نام رئیس
دفتر بانکداری شرکتی شهر مشهد	مشهد، بلوار سجاد، بین چهارراه بزرگمهر و بهار، نیش خ لاله، ساختمان بانک سامان، طبقه دوم	۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۳۹ و ۴۱	۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۴۰	نقیسه سلماسی
دفتر بانکداری شرکتی واحد اصفهان	اصفهان، خیابان توحید میانی، نیش کوچه تقی آبادی، ساختمان بانک سامان، طبقه اول	۰۳۱-۳۶۲۷۴۰۷۰	۰۳۱-۳۶۲۸۶۰۲۸	زهرا ایلخانی
دفتر بانکداری شرکتی تهران	تهران، خیابان شریعتی، نیش کوچه اتو بانک، پلاک ۱۰۰۵، برج سامان	۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ داخلی ۳۵۶۶	-----	آقای عرب اسدی

سور و حال تابستونی با جایزه‌های میلیونی

در سورمردادماه سامانیوم

یک جایزه ۱۰۰ میلیون تومانی

ده جایزه ۱۰ میلیون تومانی

صد جایزه ۵۰۰۰۰ سامانی



طرح سیمرغ

بیمه حوادث منازل مسکونی سامان
ویژه جنگ و بمباران



نصب اپلیکیشن



THE STEVIE AWARDS | 2025
**I'M A 2025
STEVIE® AWARD
WINNER**



درخشش سامان در عرصه جهانی